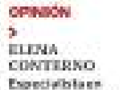


Editorial >

Detención preliminar

"Los peruanos exigimos medidas inmediatas para combatir la inseguridad y que las autoridades competentes cuenten con las herramientas necesarias para ello". P. 2



OPINIÓN >

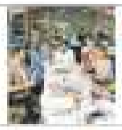
ELENA CONTERNO

Especialista en políticas públicas



Voces cuidadoras

P. 18



EN LA WEB

Las carreras técnicas con mayor demanda.

JUEVES 6 DE MARZO DEL 2025

Año 34, N° 9460
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 14 **A RAÍZ DEL GRAN INCENDIO Y POR LA ALTA INFORMALIDAD**

Alcalde de Lima pide intangibilidad de Barrios Altos para almacenes

Solicitud de Rafael López Aliaga para limitar estos establecimientos en la zona pone en alerta a los comerciantes de Mesa Redonda.

Burgomaestre también ha hecho llegar una solicitud oficial al Poder Ejecutivo para establecer el estado de emergencia en área donde ha ocurrido el incendio.

SEGÚN ANÁLISIS DEL INSTITUTO PULSO FISCAL

Se han sumado al año 27,000 trabajadores al Estado en la última década P. 4-5



POR FALTA DE DIFUSIÓN Y FISCALIZACIÓN

SBS indica que 4 de cada 5 motocicletas en el país no cuentan con SOAT P. 20

G DE GESTIÓN

El 40% de finalistas en procesos de reclutamiento son mujeres P. 10



PROVENIENTES DEL EJERCICIO 2024

El 85% de empresas mineras entregarán utilidades a sus trabajadores P. 6



The Economist

El retorno de las grandes herencias

Más riqueza significa más dinero para los vástagos. Eso es peligroso para el capitalismo y la sociedad. P. 23



Detención preliminar

CONGRESO. El último sábado inició la segunda legislatura del Periodo Anual de Sesiones 2024-2025 del Congreso de la República y, pese al compromiso que había hecho su presidente, Eduardo Salhuana, la votación de la ley que restituiría la detención preliminar para casos distintos a la flagrancia no había sido incluida entre los temas priorizados para la primera sesión del Pleno. De hecho, por entonces, la Junta de Portavoces ni siquiera consideró la inclusión de este tema en la agenda de hoy.

Sin embargo, como los congresistas ya nos tienen acostumbrados, cuando las omisiones se vuelven inocultables, se enmendó el error casi a último momento. Así, a las 7:00 p.m. de ayer, en su cuenta X, el presidente del Congreso anunció que el proyecto será debatido hoy.

Si bien es positivo el anuncio, el paso en falso no hace sino sembrar más dudas en el accionar del Congreso. La ciudadanía espera medidas para aplacar la criminalidad. Y ante una amenaza que crece y crece, celeridad y gestos que demuestren que es un asunto urgente para el Parlamento es lo que se espera.

Llama la atención que entre los temas que sí se priorizaron en un primer momento se hayan incluido asuntos como la ley que regula la participación del Poder Ejecutivo en el nombramiento y designación de funcionarios públicos, ley que reconoce la pesca tradicional ancestral y la pesca tradicional artesanal e impulsa su preservación dentro de las cinco millas marítimas peruanas, o la ley que declara el 10 de febrero de cada año como el día del charango peruano.

> “Los peruanos exigimos medidas inmediatas para combatir la inseguridad y que las autoridades competentes cuenten con las herramientas necesarias para ello”.

A inicios de este año, la Fiscalía de la Nación advirtió sobre seis normas puntuales aprobadas por este Congreso que vienen afectando la lucha contra el crimen. Entre ellas, la ley que limitó el tiempo para corroborar información brindada por colaboradores eficaces, la que redujo los plazos de prescripción de delitos graves (también conocida como ‘Ley Soto’), o la que complejizó la tipificación y sanción de los delitos considerados dentro de la figura de ‘crimen organizado’ y que también obligó a que en los allanamientos deba estar presente el abogado del investigado. A esa lista, por supuesto, se sumaba también la norma que eliminó la detención preliminar para los casos distintos a la flagrancia.

¿No se da cuenta el Congreso de que parte importante de la responsabilidad de la reciente alza del crimen organizado recae sobre este tipo de malas decisiones? Los peruanos exigimos medidas inmediatas para combatir la inseguridad y que las autoridades competentes cuenten con las herramientas necesarias para ello. ◆



ALEJANDRO DEUSTUA
Internacionalista

El “deal” y la coacción como regla

En lugar de defensor del agredido el presidente Trump devino en mediador “neutral” y se distanció de la OTAN.

El proceso de conclusión de la guerra ruso-ucraniana tocó fondo en la Oficina Oval de la Casa Blanca y revivió, parcialmente, en una reunión cumbre de líderes europeos en Londres. Ese proceso demostró tres cosas: el rumbo de paz no tiene un derrotero aceptable para los principales implicados, el objetivo no podría alcanzarse sólo con la imposititva mediación norteamericana y la relación transatlántica y la seguridad europea dependen hoy fuertemente de ese emprendimiento.



El proceso se inició mediante el indispensable contacto entre los presidentes de Estados Unidos y Rusia. Luego evolucionó hacia un cambio de rol norteamericano: en lugar de defensor del agredido el presidente Donald Trump devino en mediador “neutral” y se distanció de la OTAN. El paso siguiente fue el intento de eliminar, en el marco de la ONU, la calificación de Rusia como agresor. Esto se logró mediante la adopción (con cinco abstenciones) de una resolución del Consejo de Seguridad “implorando” un rápido fin del conflicto y una paz duradera (Res. 2774). La inclinación del mediador quedó a la vista.

Antes el Secretario del Tesoro norteamericano había negociado con Ucrania un acuerdo de participación norteamericana en un fondo soberano que financiaría la explotación de tierras raras, petróleo y gas ucranianos al que el agredido aportaría 50% luego de dejarse de lado una propuesta leonina. Si el acuerdo implicaba un interés en el desarrollo post-bélico, estaba guiado por el interés norteamericano de resarcirse de la cooperación brindada por la superpotencia. Marginalmente, el acuerdo hacía referencia a garantías de seguridad consideradas indispensables por Ucrania pero que no fueron especificadas. El presidente Trump anunció que el acuerdo estaba listo para la firma.

En la Casa Blanca quedó claro que los presidentes Trump y Zelenski tenían bien diferentes apreciaciones del acuerdo. Trump entendía que éste era la base del proceso. Además de la recuperación de sus aportes, la presencia norteamericana en el terreno contribuiría en alguna medida a disuadir a Rusia de otra invasión. Para Zelenski, en cambio, el acuerdo era sólo un marco que debía incluir garantías de seguridad específicas que aquél no recogía. Por tanto, era necesario discutirlas teniendo en cuenta las violaciones rusas de compromisos previos de cese de fuego (acuerdos Minsk 2014, 2015) y el menosprecio ruso de Ucrania.

> “Hoy el plan específico no está listo. Putin permanece distante y Trump amplía su dominante vocación coercitiva”.

Además de la participación preferencial ruso-norteamericana, Trump quería rapidez y Zelensky, tiempo suficiente para fortalecer su posición. Entonces la conversación devino en confrontación que Trump deseó exhibir en TV y Zelinsky no supo inhibir.

Ante la debacle, el primer ministro del Reino Unido, Keir Starmer, convocó de urgencia a una cumbre de potencias europeas. Confirmar la confianza en Zelenski y restaurar la cooperación norteamericana era indispensable. Starmer resumió el consenso resultante que se presentaría a la primera potencia con un plan de paz basado en la continuación de la asistencia militar a Ucrania, la necesidad de la presencia de ésta en las negociaciones, el fortalecimiento de las capacidades preventivas de ese país y la participación de una “coalición de los dispuestos” a garantizar materialmente los términos de una eventual paz. A pesar de ello, Trump suspendió la asistencia militar a Ucrania.

Hoy el plan específico no está listo. Putin permanece distante y Trump amplía su dominante vocación coercitiva aplicando, a Canadá y México, su dimensión arancelaria a cuyo ámbito ha añadido, en general, a los exportadores agropecuarios.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz. **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosario Ubillús. **Editores:** Valeria De Paz, Omar Manrique, Mia Ríos, Winston Peñas, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** José Vizcarra.

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370. T. Publicidad: 708 9999. **Publicidad:** Claudia Amaya Núñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones-Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m. sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores. Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687

DESTAQUE

CIFRA PROMEDIO ANALIZADA PARA GOBIERNO NACIONAL Y REGIONALES

Se han sumado cada año 27,000 trabajadores al Estado en la última década





En el período revisado, Pulso Fiscal destacó que los nuevos ingresos fueron, principalmente, por el régimen CAS con casi el 40% del total.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ

El 2024 culminó con un total de 1'355,000 trabajadores en el sector público, a nivel nacional y regional, y considerando diferentes regímenes como el Contrato Administrativo de Servicios (CAS), personal de salud, policías, régimen privado, servicio civil, entre otros, según identificó un análisis del Instituto Pulso Fiscal.

Esto significó un crecimiento de más de 243,000 personas respecto a lo registrado en el 2015 –hace 10 años– o un equivalente de crecimiento del 20%. A nivel nacional, el incremento, en esta década, fue de 16%, mientras que de 28% en el regional.

Respecto al 2023, la variación fue de 36,000 trabajadores, en similares proporciones en ambos segmentos de análisis. Sin embargo, el informe destacó que el principal cambio estuvo en los CAS, que aumentaron en más de 95,000 trabajadores. Le siguieron los docentes de educación básica (75,145 más), personal de salud (32,244 más), policías (19,416 más), por mencionar algunos.

NO HAY REGISTRO

Panorama limitado

Más esfuerzo. Las variaciones a nivel de gobiernos locales (más de 1,800 municipios al cierre del 2024) y de empresas públicas no se registran en el Aplicativo Informático para el Registro Centralizado de Planillas y de Datos de los Recursos Humanos del Sector Público (AIRHSP), por lo que no se tiene transparencia de ello. Adrián Rodas indicó que desde el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) se debería elevar los esfuerzos por publicar dicha información. "Es importante porque el MEF es el rector de la gestión fiscal de recursos humanos", comentó.



En términos absolutos, la tendencia mostró que, cada año, se sumaron 27,000 trabajadores nuevos, en promedio, en los dos niveles de gobierno analizados en la última década. ¿Cómo se puede entender esto?

El impacto de trabajadores en el Estado

Adrián Rodas, CEO del Instituto Pulso Fiscal, consideró que esta tendencia tiene tanto aspectos positivos como negativos. Del primer ámbito se despliega que un mayor número de trabajadores se refleja en el consumo, incrementándose la demanda agregada. Son diversas las entidades que remarcan la ecuación de que un mayor consumo genera un incremento del Producto Bruto Interno (PBI). Sin embargo, tiene un costo importante.

Rodas señaló que estas cifras representan un gran reto para las finanzas públicas por el gasto en el que incurre el Estado y apuntó, en detalle, que este incremento viene asociado al fortalecimiento de la capacidad de las negociaciones colectivas.

"Hay un reto fuerte por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) por administrar recursos para obligaciones [relacionadas a remuneraciones] y cuya capacidad [de gasto] es fuerte. En convenios colectivos hay variaciones de salarios, bonificaciones. Es un reto para las finanzas públicas porque se presionan las cuentas fiscales en el corto y mediano plazo", subrayó en diálogo con **Gestión**.

Sumándose a esta observación, Diego Macera, director el Instituto Peruano de Economía (IPE) y del Consejo Fiscal, indicó que lo complicado de aumentar los recursos para remuneraciones es que, posteriormente, no se pueden efectuar ajustes. En este aspecto, alertó sobre el "presupuesto poco flexible del Gobierno".

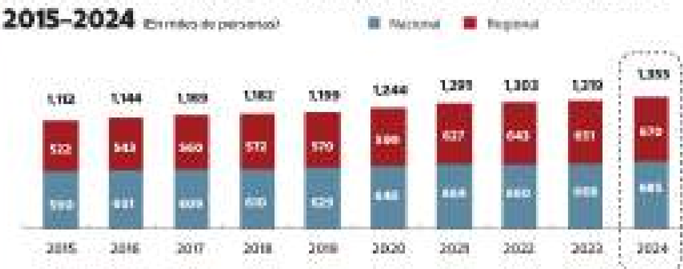
"Estos recursos han venido creciendo, en los últimos años, como proporción del gasto total. Eso significa que el margen que el Gobierno tiene para moverse y tomar decisiones de gasto viene siendo menor, en parte, porque justamente ha habido un crecimiento en remuneraciones y en contratación pública. Esto genera un gasto inflexible", apuntó.

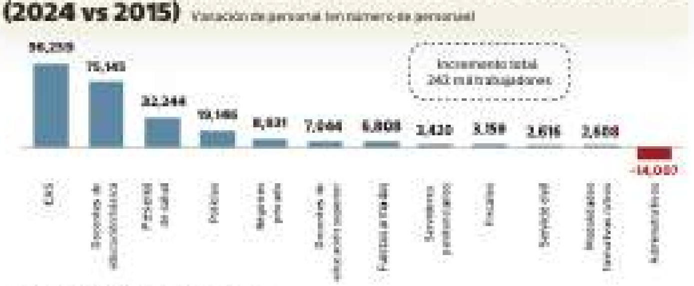
Otro aspecto que abordó Rodas es que un mayor presupuesto en personal del Estado debería traducirse en un mejor servicio a los ciudadanos, pero impulsado a su vez con políticas públicas. En la misma línea, Macera mencionó que una mayor orientación de recursos para personal debe ir acompañado de registros que evidencien una mejora del servicio.

"Se necesita mejor evidencia del gasto de entidad por entidad, de cómo redunda en mejores servicios. Lo que preocupa es que se tome el gasto público, muchas veces en remuneraciones, casi como un fin en sí mismo. En el sector público, la prioridad es, a veces, en lugar de darle al alumno, se le da al docente; en vez del paciente, al médico. Esos no son fines en sí mismo, sino el servicio público", comentó Macera.



Proyectos. Desde julio del 2024, se presentaron, al menos, 20 proyectos de ley que buscan que trabajadores bajo CAS se incorporen a regímenes con mayor estabilidad.





CAS son mayoría en el Estado

Otra característica que se destacó de este panorama es que casi el 40% de los trabajadores que ingresaron al sector público lo hicieron vía CAS y, aunque la carga de obligaciones no es como estar en planilla, en los siguientes meses la situación podría complicarse por los intentos reiterativos, mediante proyectos de ley, de sumarlos a regímenes "más estables".

Gestión identificó que, desde julio del 2024, se presentaron, al menos, 20 proyectos de ley que buscan que trabajadores bajo CAS se incorporen a regímenes con mayor estabilidad (regímenes 276 y 728, por ejemplo), efectuar nombramientos, homologar salarios, otorgar bonificaciones, entre otros. Algunas de las entidades de estos trabajadores alcanzados son EsSalud, Senasa, Sunafil, Poder Judicial, Sunarp y Reniec.

"De aprobarse, el incremento de costos asociados de pasar de CAS al régimen 728 o 276 es significativo, por ejemplo. Se incrementa el costo fiscal", apuntó Rodas.

Germán Lora, socio de Damma Legal Advisors, recordó que el CAS fue una importante herramienta para formalizar los servicios no personales en el Estado (principalmente, recibos por honorarios), pero se desnaturalizó en los últimos años.

> "Hay un reto fuerte por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) por administrar recursos para obligaciones [relacionadas a remuneraciones] y cuya capacidad [de gasto] es fuerte".

"Hoy los empleadores corren el riesgo de que un trabajador CAS al que se le termina el vínculo sea reincorporado posteriormente porque se politizó [este régimen]", indicó Lora.

Agregó que el riesgo es enorme para el Estado de que se avancen las propuestas del Congreso sobre el grupo CAS. "Se cargará definitivamente de trabajadores al Estado cuando no lo necesita. Una empresa privada que contrata lo presupuesta, pero lo del Estado lo terminamos pagando todos nosotros", observó.

Siguiendo esta línea, Macera señaló que el régimen CAS sirvió como una excepción para que el Estado contrate con un régimen más flexible del que se le exige al sector privado, pero hoy se ha desorientado.

"Otra vez, se concibe los beneficios de diferentes trabajadores, en este caso los CAS, como un fin en sí mismo, cuando en realidad lo que debería apuntarse a mejorar es el sector público. Se pone la carreta por delante de los caballos. Se tiene que mejorar el servicio público y luego diseñar una estrategia de gasto, no al revés", apuntó.

Asimismo, Rodas mencionó que, si bien son evidentes las brechas en el país y que deben atenderse con mayor presupuesto para infraestructura física y trabajadores, esto debe realizarse de manera paulatina y gradual conforme al dinamismo de la economía. El riesgo con el panorama fiscal es alto.

Más aún en un contexto cuando el incremento del gasto para remuneraciones fue significativo en los últimos años y ya complicó el déficit fiscal del país. Para este 2025, varias proyecciones se orientan a que se registraría un tercer incumplimiento consecutivo.



NEGOCIOS

INDICA ESTUDIO DE KORN FERRY

El 85% de empresas mineras entregarán utilidades a sus trabajadores

Por nivel de puesto, los operarios recibirían este año, en promedio, 8.8 sueldos como pago por este concepto, por encima de los 7.3 remuneraciones que percibieron el 2024 por el ejercicio 2023. Los directivos y alta gerencia gozarían de una utilidad equivalente a 3.9 pagos mensuales. Por su parte, el gerente general se haría de 3.4 sueldos.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

La consultoría organizacional Korn Ferry, compartió en exclusiva con Gestión, la encuesta que realizaron a las compañías del rubro para conocer cuántos sueldos recibiría cada trabajador minero, así como la rotación laboral que existe en esta industria tan competitiva.

De acuerdo con el estudio, el 85% de las empresas mineras encuestadas reporta que sus trabajadores recibirán utilidades por concepto del año fiscal 2024.

Por nivel de puesto, los operarios recibirían este año, en promedio, 8.8 sueldos como pago por este concepto, por encima de los 7.3 remuneraciones que percibieron el año pasado por el ejercicio 2023.

Vale mencionar que para este beneficio laboral se consideran días trabajados y otras características que se enmarcan en la ley.

En tanto, los analistas/operarios estarían recibiendo 7.3 remuneraciones por concepto de utilidades, seguido de los jefes y supervisores con 5.7 salarios, la gerencia media con 4.5 sueldos, y los directivos y alta gerencia gozarían de una utilidad equivalente a 3.9 pagos mensuales. Por su parte, el gerente general se haría de 3.4 sueldos.

Gabriel Regalado, Senior Client Partner de la firma consultora para el área de Consultoría en Perú, explicó que, si bien se observa que el número de salarios recibido por los operarios es mayor a la de otros cargos, ello se debe a que el sueldo base para este puesto es menor a diferencia de los otros cargos que, al tener una retribución económica más alta, termina representando una menor proporción.

Asimismo, el estudio detalló que uno de cada cuatro mineras (27%) tienen como política otorgar un adelanto de utilidades, lo que sirve como un mecanismo de apoyo para aquellos trabajadores que enfrentan alguna situación no prevista.

"Esto tiene dos efectos, el primero es que le prestas ayuda a alguna eventualidad que tenga algún trabajador y por ende tiene esta vía para afrontarlo, y lo segundo es que solamente adelantas utilidades cuando estás muy seguro de que lo vas a tener, lo cual habla de que las empresas están bien y saben que tendrán utilidades y eventualmente podrán adelantar una parte de las mismas", comentó.

Rotación en puestos clave

El estudio también revela que la rotación de personal en la minería se ha mantenido al alza, pasando del 6.6% en el 2021 al 12.1% en el 2024. Beatriz Fragoso, Senior Client Partner de Korn Ferry y Country Manager Perú, explica que ello se debe a que cuando las condiciones externas de empleo no son favorables, como lo fue en la pandemia, los trabajadores valoran más el trabajo que tienen en ese momento; mientras que cuando el contexto es muy alentador, existen más oportunidades laborales y por lo tanto se está más dispuesto a escuchar ofertas de otra compañía.

Asimismo, dentro de la rotación laboral que se da en el campo minero (12.1%), el 4% es de manera voluntaria, es decir, uno de cada tres trabajadores que sale de la compañía lo hace porque consiguió una mejor oferta, mientras que el resto se va por una decisión de la organización.

Respecto a los grupos de puesto con mayor rotación, el estudio refleja que son las áreas del negocio donde más ocurre ello, como lo son ingeniería y producción, que es en donde hay más escases de talento y es ahí donde las mineras buscan a un personal con mayor conocimiento y experiencia.

Más info en gestion.pe



Expectativa. El sector minero entrega este beneficio que muestra que las compañías están en una buena situación.

Histórico reparto de utilidades promedio

Nivel de puesto	Ejercicio 2020	Ejercicio 2021	Ejercicio 2022	Ejercicio 2023	Proyec. 2024
Gerente general	7.9	4.3	4.8	4.4	3.4
Directivos / Alta Gerencia	1.7	5.0	3.8	4.2	3.9
Gerencia Media	1.7	5.4	3.6	4.7	4.5
Jefes / Supervisores	2.3	7.6	4.9	5.1	5.7
Analistas / Empleados	2.9	10.0	6.1	6.6	7.3
Operarios	3.2	9.7	7.8	7.3	8.8

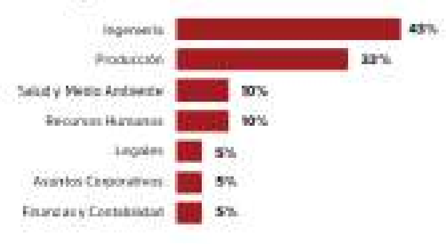
FUENTE: Korn Ferry — Proyec.: Proyección

OTROSÍDIGO.

Movimientos a nivel de ejecutivos

Gerencias. Analizando la rotación que se da en el nivel ejecutivo, es decir, de la alta gerencia en adelante, esto se da a menor velocidad, ya que solo ocurrió en el 9.7% de estos puestos en 2024 y, de este grupo, la mitad (5.1%) lo hizo de manera voluntaria.

Siete principales grupos de puesto con mayor rotación



FUENTE: Korn Ferry — *Rotación de empleados según familias de puestos

Histórico rotación personal sector minero

(2019-2024)

Todos los niveles	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Rotación total	8.6%	7.7%	6.6%	9.4%	10.1%	12.1%
Rotación Voluntaria	4.0%	3.8%	3.0%	4.2%	4.6%	4.4%

FUENTE: Korn Ferry


DanSa
Danzas y Sabores del Perú
Siente el Perú
Disfruta de un espectáculo que promete ser un festín para tus sentidos.
Desde el 13 de Marzo
imagen referencial
Compra tus entradas en Joinnus
servicioalcliente@dansa.pe
(01) 219-9000
Av. Rivera Navarrete 2692

EMPRESA DE MITSUI & CO.

Masa Equipos Industriales refuerza renting y explora nueva línea

El impulso de esta línea responde a la creciente demanda de soluciones flexibles por parte de las empresas, especialmente aquellas que buscan migrar de un modelo de inversión en activos (capex) a uno basado en costos operativos (opex).

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

Masa Equipos Industriales, empresa perteneciente al grupo Mitsui & Co., supo sortear las complicaciones de su industria, la cual importa productos como montacargas, apiladores, transpaletas, entre otros. Ahora, la firma apunta a recuperar su ritmo de crecimiento de ventas a doble dígito, además, de poner mayor foco en dos negocios asociados al 'core', uno de ellos, el renting.

Manuel Moy, gerente de la firma, indicó que cuentan con una línea de alquiler de montacargas en la que está enfocando esfuerzos estratégicos con el objetivo de expandir su presencia en el mercado. Para este año, la meta es incrementar en 33% la cantidad de equipos rentados.

El impulso de esta línea responde a la creciente demanda de soluciones flexibles por parte de las empresas, especialmente aquellas que buscan migrar de un modelo de inversión en activos (capex) a uno basado en costos operativos (opex).

"Este modelo ofrece la posibilidad de proporcionar equipos en régimen de renta a corto plazo, ya sea como solución temporal para clientes con necesidades puntuales o como un puente mientras gestionan adquisiciones a largo plazo", apuntó.



Expectativa. Manuel Moy destacó que la meta es incrementar en 33% la cantidad de equipos rentados.

LAS CLAVES

Proyección. Hacia el cierre de este 2025, Masa Equipos Industriales anticipa un crecimiento aproximado del 20%, tanto en la venta de equipos como en la facturación.

Presencia. La compañía opera con tres sucursales en Lima, ubicadas en Callao, Santa Anita y Lurín. Además, cuenta con presencia en las ciudades de Arequipa, Trujillo y Chiclayo.

Línea con potencial

Asimismo, Moy también indicó que pondrán mayor fuerza al segmento de equipos de segundo uso.

"En estas líneas, hemos iniciado la comercialización de unidades propias que están saliendo de operación. No obstante, se evalúan otras estrategias para fortalecer este segmento, como la implementación de un programa de trade-in, que permitiría la compra de equipos usados de clientes de la misma marca", indicó.

Incluso, el ejecutivo también señaló que se encuentran analizando la posibilidad de importar equipos de la marca Toyota desde Europa, lo que ampliaría la oferta disponible en el mercado local. "Se espera que esta iniciativa se concrete hacia finales de este año", adelantó a **Gestión.**

Actualmente, el mercado de importación de equipos de segunda mano en esta categoría representa un volumen estimado de 500 unidades anuales, lo que evidencia un potencial significativo para el crecimiento de esta línea de negocio.

Más info en gestion.pe

YACIMIENTOS DE PLATA



Prioridad. Estará en proyectos en Ayacucho, Brasil y Argentina.

Hochschild Mining vende Arcata y Azuca a Sierra Caraz

La minera de origen peruano Hochschild Mining cerró la venta de su antigua mina de plata Arcata (Arequipa) y del proyecto de plata Azuca (entre Cusco y Apurímac) a Sierra Caraz, empresa vinculada con Sierra Sun Precious Metals, grupo privado que opera minas en Perú. El monto de la operación no fue revelado por la compañía.

De acuerdo con un comunicado de Hochschild, la venta de ambas propiedades mineras forma parte de la estrategia de la empresa para concentrarse en sus activos principales en Perú, como la mina Inmaculada (Ayacucho) y el proyecto Pallancata-Royropata (Ayacucho), así como sus operaciones en Brasil y Argentina.

Arcata es una mina subterránea con predominio de plata que inició su producción en 1964 y estuvo en operación hasta febrero del 2019, cuando fue puesta bajo cuidado y mantenimiento. En tanto, el proyecto Azuca está ubicado en los departamentos de Cusco y Apurímac, a 60 kilómetros de Arcata.

Reactivación de Arcata

Conocida la referida venta, la canadiense Triple Flag Precious Metals Corp anunció que su subsidiario de propiedad absoluta Triple Flag International Ltd. adquirió el 5% de los derechos de compra de plata y oro en las minas Arcata y Azuca en Perú, las cuales ahora son operadas por Sierra Sun Precious Metals.

La transacción se concretó por un total de US$ 35 millones, monto que se utilizará en su totalidad para reiniciar la producción en Arcata y avanzar con el proyecto Azuca.

Sheldon Vanderkooy, CEO de Triple Flag, refirió que ambos proyectos tendrían una vida útil de 10 años. Además, reveló que Sierra Sun planea reiniciar la producción de Arcata en el corto plazo.

EN CORTO

Iniciativas. En el primer semestre del 2024, Hochschild inició el programa de perforación brownfield (en zonas relacionadas con actuales operaciones) con "resultados iniciales alentadores" en su mina de oro y plata Inmaculada (Ayacucho), Mara Rosa (Brasil) y San José (Argentina).

PANIFICACIÓN

Bimbo cerraría planta de Huachipa

Bimbo del Perú, especializada en la elaboración de productos de panadería, contempla el cierre definitivo de su planta en Huachipa. Sin embargo, la medida no implicaría la demolición de la infraestructura, sino el traslado de equipos.

"Considerando que el predio es alquilado, se detendrá la producción antes de la ejecución del cierre, y posterior a ello, se culminará el arrendamiento", indicó la firma al Ministerio de la Producción (Produce).

Por el cierre, estimó que se generarán materiales en stock provenientes de las actividades productivas de la planta, los cuales se trasladarán a la fábrica del Callao para su almacenamiento o venta.

En tanto, las opciones de destino para los equipos retirados son la venta a compradores, el traslado a la planta del Callao, permanencia en almacenes (propios o alquilados) hasta que se decida su destino final, y la venta como residuo (equipos no sean de utilidad para la empresa serán vendidos como chatarra).



Líneas. Se de produce pan de molde, kekes y otros.


EVENTOS G
SAVE THE DATE
Perspectivas:
Evalúa el presente y planifica el futuro
29 de abril
08:00 a.m.
Swissôtel Lima
Contáctanos: eventos@comercio.com.pe







El 40% de finalistas en procesos de reclutamiento son mujeres

En algunos casos, el número de mujeres que llegan a las ternas finales para cargos ejecutivos alcanza el 55%. Si bien es un avance, las consultoras coinciden que todavía hay espacio para mejorar las políticas internas de las empresas.

PAOLO ROJAS
[illegible]

Cerrar la brecha de género no se trata solo de justicia social, sino también de una estrategia clave para el crecimiento empresarial y el desarrollo económico de un país: actualmente Perú ocupa el puesto 40 en el índice global de la brecha de género del 2024, según el Foro Económico Mundial (WEF).

En esa línea, los procesos de selección de candidatos a una empresa son clave para promover una mayor presencia femenina en cargos de liderazgo, y así empujar el mercado laboral hacia una mayor equidad de oportunidades para hombres y mujeres. En promedio, en el país, el 40% de personas que llegan a la fase final del reclutamiento son mujeres, según datos que tres consultoras reportaron a **G de Gestión**.

Aunque actualmente hay mayor conciencia sobre la necesidad de incluir a más mujeres en estos procesos de reclutamiento, sobre todo en posiciones de C-level y de directorio, esta idea no se ve reflejada del todo en el ámbito corporativo, de acuerdo a Alfonso De los Heros, partner de Bigmond Group.

"Hay una mejora relativa, pero se hubiese esperado un avance mayor. Pese a que hay más conciencia y las organizaciones despliegan más políticas para promover la equidad de género, todavía es un gran desafío", señaló.

Ana Carolina Gusmán, gerente People & Culture en ManpowerGroup, también asegura que el número de mujeres participando en procesos de selección para cargos directivos ha ido en aumento, "pero también creo que es un reto el que más mujeres ocupen estos cargos en el país", señala.

De los Heros indica que, en el caso de su firma, alrededor del 55% de las ternas finales de postulantes a cargos ejecutivos está conformada por mujeres.

"El hecho de incluirlas en las terna finalistas no es simplemente por su género, sino por que está igual o más capacitada que cualquiera de sus pares hombres para ocupar determinada posición. A partir de allí, ya es decisión del cliente elegir al mejor candidato o candidata que encaje con su organización", afirma.

Añadió que la decisión final debe estar libre de sesgos y en una lógica meritocrática, en donde se está eligiendo a la persona no solamente porque es un gran profesional, sino también porque encaja con el puesto y la cultura de la empresa.

En el caso de ManpowerGroup, el 40% de las personas que llegan a la etapa final son mujeres. Ello producto de las políticas internas de no discriminación, las cuales son el inicio y la base para promover una cultura de igualdad y equidad interna.

"Trabajamos mucho en la concientización hacia nuestro equipo de consultoría, reclutadores, consultores, líderes, así como también en la sensibilización hacia nuestros clientes de tener foco en el talento, las capacidades y lo que las personas puedan aportar a la organización más allá de su género", explica Gusmán.

> "El hecho de incluirlas en las terna finalistas no es simplemente por su género, sino por que está igual o más capacitada que cualquiera de sus pares hombres".

Sandra Cubas, regional Managing Partner de Cornerstone, refiere que, en su caso, el 25% de sus procesos tienen ternas conformadas por mujeres. Esto se debe a que hay posiciones que facilitan encontrar o identificar candidatas mujeres. Otro factor es que el cliente muchas veces solicita expresamente que para una posición específica la candidata sea mujer.

Asimismo, destaca que este resultado no se da por cumplir con "una cuota de género", sino que se quiere "que las compañías tengan la oportunidad de tener una mujer como CEO o que por lo menos haya presencia femenina en los comités ejecutivos".

"Hay un mayor interés de las organizaciones en tener siempre a mujeres en las ternas de los procesos de selección, no solamente para los niveles de entrada o juniors, sino también, y sobre todo, en los rangos más altos", destaca.

Retos hacia adelante

Industrias como la minera, que se habían demorado un poco más en adoptar prácticas de equidad de género, ahora lo hacen como parte de su cultura organizacional. En tanto, otros sectores como la construcción, pesca e hidrocarburos, también apuntan a incluir una mayor presencia femenina en sus ternas de selección.

Cubas contó que los cargos femeninos normalmente están relacionadas con áreas como recursos humanos, sostenibilidad, comunicaciones, entre otras; sin embargo, en la actualidad hay empresas que apuntan a colocarlas en áreas "más duras".

No solo se trata de colocar a mujeres en puestos directivos por que sí, sino que se debe promover una política de promociones dónde se puedan identificar el talento sin importar género y darles la oportunidad de escalar.









Hasta
S/ 1.20
Por galón
de combustible



Registra los datos de tu vehículo en https://convenios.primax.com.pe/



Obtén un código QR personalizado y preséntalo en tu estación COESTI preferida.

Descubre más beneficios en clubelcomercio.pe

Escanea el QR y accede a este beneficio o ingresa a
www.clubelcomercio.pe

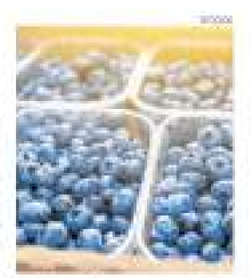


(*) Descuento válido en estaciones de Primax COESTI a nivel nacional. Aplican sobre el precio pizarra de cada estación.

RADAR EMPRESARIAL

NUEVO MERCADO ASIÁTICO

Inka's Berries llega a Taiwán con arándanos



Destinos. Empresa ya exportaba a EE.UU. y Europa.

• La peruana Inka's Berries sigue expandiéndose a nuevas plazas con el arándano. Ahora, la agroindustrial acaba de llegar por primera vez al mercado de Taiwán (China) con dicho fruto.

"Nos llena de orgullo saber que los blueberries peruanos serán disfrutados en nuevos mercados, deleitando las mesas de este lado del mundo", señaló la compañía en sus redes sociales.

Actualmente, la empresa tiene presencia con sus envíos en Estados Unidos y Europa; así como en Tailandia, Singapur e India. A este último destino, llega con arándanos de la variedad Matías.

En octubre del 2024, vendió el 66% de su programa de desarrollo genético de arándanos a Bloom Fresh y, tras esa operación, buscaba expandir las áreas de cultivo de arándanos de 700 a 1,000 hectáreas hacia el 2026, en Huaura, Chiclayo e Ica.

ESTABILIDAD JURÍDICA

Yapay en acuerdo con el Estado

• Dunas Energía, empresa de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica del Grupo Energía de Bogotá, fue notificada sobre la firma del Convenio de Estabilidad Jurídica entre el Estado Peruano y Consorcio Eléctrico Yapay (CEYA), en la cual es accionista junto con Interconexión Eléctrica (ISA) y Consorcio Transmantaro.

CEYA desarrollará los proyectos de trasmisión eléctrica "Enlace 500 kv Huánuco-Tocache-Celendín-Trujillo" y "Enlace 500 kv Celendín-Piura", adjudicados por ProInversión a inicios de año. Demandarán US$ 833 millones y cuentan con un plazo de concesión de 30 años.

CASAIDEAS



Espera alcanzar el retailer chileno de decoración este 2025.



Compañía evalúa si el hito de la apertura de su local número 100 se concretará en sus mercados de Perú, México o Chile.

INSUMOS QUÍMICOS

Ecolab planea mudar fábrica a Lurín

• La estadounidense Ecolab, que produce y comercializa diferentes productos y compuestos químicos para limpieza y sanitización industrial, proyecta trasladar las actividades de su filial Ecolab Perú Holdings desde su planta del Callao a una nueva sede dentro del Megacentro Industrial Sur (Lurín).

En detalle, prevé arrendar un área total de 9,933.8 m² en el área denominada "Nave C", además de 600 m² para implementar una zona de tanques. La infraestructura sería distribuida en áreas como oficinas administrativas, procesos y tanques, almacenamiento y otras zonas.

En la nueva sede, buscará continuar fabricando más de 70 insumos para su comercialización nacional e internacional. El proyecto fue presentado al Ministerio de Producción (Produce).



Clientes. Ecolab atiende a diversas industrias en Perú.

NUEVOS DESARROLLOS EN ICA

Convive alista proyectos de lotes por US$ 82.5 millones

Portafolio comprende dos nuevas fases de actual iniciativa en Paracas y dos propuestas en Chincha que se ejecutarán en varias etapas. Empresa espera elevar su facturación a US$ 15 millones este 2025 y explora negocio de condominios de playa en Pisco.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

Tras haber incursionado en el negocio de lotes residenciales con el proyecto Vive Paracas en el 2020, Convive Grupo Inmobiliario reafirma su apuesta por la región Ica. Para este 2025 y el 2026, alista el desarrollo e inicio de cuatro iniciativas con una inversión total de US$ 82.5 millones, anunció Jean Pierre Hidalgo, gerente general de la compañía.

En ese nuevo portafolio, se encuentra la segunda etapa –en marcha– de dicho proyecto en Paracas y que tiene vendida el 60% de todas sus unidades (645 lotes). Asimismo, el plan incorpora la presentación de la tercera etapa con 600 unidades adicionales hacia el primer trimestre del 2026. El desembolso en cada fase asciende a US$ 25 millones.

Además, la compañía desarrollará Vive Chincha en 25 hectáreas (ha), de las cuales 17 ha irán a la expansión urbana con lotes de viviendas y espacios comerciales en cinco etapas. Si bien la inversión inicial será de US$ 3 millones, el proyecto total implicará un desembolso de alrededor de US$ 20 millones.

La primera etapa de 210 unidades se entregará a mediados de este año y las demás fases se irán culminando cada 18 meses hasta el 2031. En total serán unos 1,200 lotes.

El cuarto proyecto del portafolio, Siente Chincha, será presentado este mes con un concepto de condominio de campo con una inversión total de US$ 12.5 millones.

Perspectiva

Con el proyecto Vive Paracas, Hidalgo mencionó que lograron cerrar el 2024 con ingresos por US$ 8.5 millones. Ahora, la perspectiva de la inmobiliaria es llegar a una facturación de US$ 15 millones este 2025, impulsado por los nuevos proyectos que irán desarrollando.

De acuerdo con el ejecutivo, la demanda de segunda vivienda en el sur de Lima ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, motivando a la inmobiliaria a continuar con inversiones en lotes y nuevos conceptos en la zona.

"Estamos muy enfocados en posicionarnos en el sur. Esperamos a mediados de este año terminar de planificar lo que sería la entrada a los condominios de playa en la zona de Pisco. Y, para los sucesivos años estaremos enfocándonos en Cañete y Chilca. Si bien la zona norte lo vemos con potencial, vamos a ir desarrollando nuestros planes paso a paso", agregó.

OTROSÍ DIGO

Crédito directo para construcción

Financiamiento. Con la finalidad de complementar su oferta de lotes de vivienda, el gerente general de Convive Grupo Inmobiliario, Jean Pierre Hidalgo, adelantó que buscan dar mayores opciones a sus clientes con crédito directo de la compañía para el desarrollo de casas unifamiliares de uno a dos pisos en los lotes adquiridos. Dicha propuesta aún está siendo trabajada para su próxima presentación.



Perspectiva. Inmobiliaria espera crecer entre 25% a 30% al año.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA

MARIELA GARCÍA DE FABBRI
Directora gerente general de Ferreycorp

Solo con inversiones tendremos crecimiento y desarrollo

Hoy las expectativas empresariales son favorables, los buenos vientos de los precios de los metales siguen soplando, el consumo se ve beneficiado por la menor inflación, y hay anuncios de reformas interesantes en marcha.



La reactivación de la inversión privada es fundamental, en especial aquella en infraestructura y minería, con grandes volúmenes de recursos económicos y alto efecto multiplicador.

Los magros crecimientos que nuestra economía viene presentando desde hace varios años son insuficientes para impulsar, como se debe, el desarrollo nacional. El 3% de avance del PBI el último año muestra que, pese al viento favorable de los precios de los metales, la economía no ha terminado de encender todos sus motores, más allá de una leve recuperación de algunos sectores productivos y un alza de la inversión pública. Es evidente que se necesita más inversión privada.

En este contexto, la reciente proyección del MEF de un crecimiento de 4% para este 2025 –que no está garantizado pues depende de una serie de factores– aún está por debajo de nuestro potencial como país y, sobre todo, es muy inferior a los niveles requeridos para dar un mayor impulso a la reducción de la pobreza y encaminar el desarrollo. Lo venimos diciendo hace algún tiempo: ¡Hay que hacer más… y podemos hacer más!

En ese escenario, la reactivación de la inversión privada es fundamental, en especial aquella en infraestructura y minería, con grandes volúmenes de recursos económicos y alto efecto multiplicador. ¿Qué necesitamos para materializar esta inversión? Parte de la solución es reducir la burocracia y excesivos trámites en la aprobación de proyectos, con funcionarios capaces de agilizarlos, y reactivar proyectos paralizados. Además, iniciativas como la ventanilla única para el sector minero debieran desplegar todo su potencial, contribuyendo a concretar nuevos proyectos de la cartera de inversión minera.

En infraestructura, la inversión pública debe ser complementada con las asociaciones público privadas (APP). Destaca la apuesta anunciada recientemente de adjudicar este año cerca de US$ 8,000 millones. Esperemos que el anuncio de reformar y relanzar las APP impulse significativamente el cierre de brechas de infraestructura. En tanto, las Obras por Impuestos también contribuyen con la urgente tarea de acelerar las obras públicas; esperamos que sigan ganando fuerza, si se priorizan más obras y más empresas privadas asumen el reto.

Junto con promover la participación del sector privado en la construcción de infraestructura, debemos exigir una mejora en la gestión de la inversión pública. Como lo reportó Gestión, el Consejo Nacional de Competitividad identificó miles de proyectos con cero ejecución en el 2024, lo que impacta en el avance del país. Son también conocidas por todas las estadísticas de obras inconclusas o paralizadas. Para encaminar los proyectos y garantizar la transparencia, debemos recobrar y desarrollar nuevas capacidades en los distintos niveles de gobierno.

> “Debemos tomar con máxima responsabilidad la elección de autoridades que acaben con este bucle de inestabilidad, votando por los más preparados y honestos”.

Más allá de ello, nos afecta la inestabilidad política. La inversión requiere reglas de juego y actores que generen confianza y predictibilidad. Con sucesivos cambios presidenciales y ministeriales, se ve limitada la capacidad de atraer grandes inversiones. Ad portas de una elección, debemos tomar con máxima responsabilidad la elección de autoridades que acaben con este bucle de inestabilidad, votando por los más preparados y honestos. Asimismo, es imperativo atacar la inseguridad, que genera pérdidas millonarias al país; combatirla no solo traerá la paz que la ciudadanía merece, también reactivará el consumo y la inversión de negocios de todos los tamaños. Y no menos importante, preocupa que persista el grave problema de corrupción, que requiere una lucha frontal y máxima vigilancia de la ciudadanía.

Mirando al futuro, la apuesta debe ser reactivar niveles significativos de inversión para retomar un ciclo de mayor crecimiento, lo que permitirá reducir las brechas sociales y la desigualdad. Hoy las expectativas empresariales son favorables, los buenos vientos de los precios de los metales siguen soplando, el consumo se ve beneficiado por la menor inflación, y hay anuncios de reformas interesantes en marcha. Sin duda, el Perú tiene el potencial para que su economía vaya mucho más allá. Sigamos sumando esfuerzos para lograrlo.



ECONOMÍA

SOLICITA APOYO A REGIDORES PARA APROBACIÓN DE MEDIDA

Alcalde de Lima declarará intangibilidad de Barrios Altos para almacenes

Desde la asociación de empresarios del emporio de Mesa Redonda rechazaron la respuesta del burgomaestre, pues no converge con la del sector. Con labores por tercer día consecutivo, el cuerpo de bomberos también atraviesa su propia emergencia de escasos recursos para operar.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe
RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Recién en el tercer día del grave incendio que ocurre en Barrios Altos (Cercado de Lima), Rafael López Aliaga rompió su silencio y apuntó dos acciones municipales: la intangibilidad del almacenaje en la zona afectada y el impedimento de que la mercadería ilegal ingrese a dicha área.

"Estábamos evaluando, pero creo que esto ya precipita una solución más radical. Pido a los regidores presentes que me apoyen a declarar la intangibilidad de almacenaje de todo tipo en Barrios Altos y todas las zonas circundantes. No se va a poder almacenar nada ahí. Además, con la ayuda del Congreso tendremos el marco jurídico para impedir que mercadería del exterior entre a esta zona antigua", manifestó López Aliaga.

Su declaración, sin embargo, exasperó los ánimos de los actores que mueven el comercio en Mesa Redonda. En diálogo con **Gestión**, Alberto Cieza, presidente de la Asociación de Empresarios del emporio, detalló que la lectura de la autoridad ante la catástrofe no converge con la del sector.



Postura. Alberto Cieza, del emporio de Mesa Redonda, apuntó a la inseguridad ciudadana como origen de la tragedia.

El representante aclaró que la asociación aún no pacta el destino para el almacenaje en el caso de que prime la intangibilidad en Barrios Altos, pero enfatizó que difícilmente alguna disposición podría suplir esta dinámica en el comercio. "Los empresarios no van a trasladar el movimiento comercial que han tenido acá durante años. No hay algo que pueda suplirlo", sostuvo.

Aseguró que la reacción de López Aliaga "ha roto una tranquilidad" y precisó que su diagnóstico se aleja de otros orígenes del problema: la inseguridad ciudadana, la corrupción y la falta de fiscalización. "El alcalde tenía la función urgente de controlar y no lo ha hecho. El incendio fue el que destruyó todo", cuestionó.

Precisó, además, que una de las primeras afectaciones económicas sería la pérdida de la mercadería al por mayor, "sobre todo de aquellos que no están asesorados y tienen créditos con los bancos".

EL DATO

Alcalde de Lima también ha hecho llegar ayer una solicitud oficial al Poder Ejecutivo para establecer el estado de emergencia en el área donde ha ocurrido el incendio, comentó el primer ministro, Gustavo Adrianzén.

Para Carlos Monteza, socio del área de Derecho Público de Cuatrecasas, si bien la municipalidad provincial tiene competencia para dictar normas de zonificación y restringir determinados usos en ciertos espacios, "eso ejercicio tiene que ser respetuoso de otros derechos".

"Si la Municipalidad de Lima emite una ordenanza y esta termina afectando ilegítimamente a terceros, estos tendrían tres alternativas. Promover que algún sujeto legitimado (como la Defensoría del Pueblo) interponga una demanda de inconstitucionalidad; interponer demandas de amparo, que no atacan la norma, pero sí su efecto; o iniciar una acción en el Indecopi por imposición de barreras burocráticas", explicó Monteza.

Recursos de la Intendencia Nacional de Bomberos del Perú (INBP)

Año	PIM*	Avance (en %)
2025	96,599,786	7.7
2024	95,586,141	95
2023	66,333,623	97.3
2022	60,749,984	97.7
2021	96,614,832	89.5
2020	89,652,866	78.1
2019	121,562,742	56.8

FUENTE: MEF — *Presupuesto Institucional Modificado (PIM)

Presupuesto para los bomberos según categoría

Categoría presupuestal	2024		2025
	PIM*	Avance (en %)	PIM*
Prevención y atención de incendios, emergencias médicas, rescates y otros	80,114,264	95.5	78,264,601
Reducción de vulnerabilidad y atención de emergencias por desastres	345,993	98.9	346,412
Acciones Centrales	15,105,784	92.2	17,988,773

FUENTE: MEF — *Presupuesto Institucional Modificado (PIM)

Bomberos en emergencia

El incendio también resurgió, una vez más, la preocupación sobre los limitados recursos con los que cuenta el Cuerpo General de Bomberos. Para este año, la Intendencia Nacional de Bomberos del Perú (INBP) registra un presupuesto de solo S/ 96.6 millones.

El monto representa apenas un incremento de 1% respecto a lo asignado en el 2024, en un contexto crítico de equipamientos insuficientes. En la atención del gigantesco incendio, lamentablemente, se ejemplificó este panorama.

"Para atender el incendio en Barrios Altos se contó con alrededor de 300 bomberos, pero no todos podían actuar porque el equipamiento no alcanza para todos. Tienen que turnarse", relató Juan Carlos Morales, comandante general de los bomberos, en diálogo con **Gestión**.

En los últimos cinco años, la intendencia de bomberos, a cargo de dotar los diferentes recursos y equipamientos a los voluntarios y adscrita al Ministerio de Interior (Mininter), tuvo variaciones dispares en su presupuesto: el promedio fue de S/ 80.2 millones. En este marco, destacó un alto nivel en la ejecución de estos recursos. Sin contar este año en curso, el promedio fue de casi 95%, lo que evidenció que tienen la capacidad de gastar el financiamiento que se les otorga.

"Año a año, como bomberos solicitamos más presupuesto. En mayo [del 2024], como se estila para la elaboración del presupuesto [del 2025], se pidió más de S/ 400 millones para paliar las brechas y solo se subió de S/ 95 millones a S/ 96 millones", comentó Morales.

También señaló a **Gestión** que la brecha de equipamientos del Cuerpo General de Bomberos del Perú asciende a los S/ 3,000 millones. Esto contempla solo equipar las estaciones de bomberos existentes, donde también se tiene un significativo retroceso frente a otros países.

Gestión identificó que, durante el 2024, se presentaron al Congreso diversos proyectos que buscan mejorar e incentivar el panorama para los bomberos.



Más info en gestion.pe

EN CASO VIVIENDAS SOCIALES YA HAYAN SIDO VENDIDAS

Si municipios insisten en observar proyectos VIS deberán ir por vía judicial

Al Ministerio de Vivienda se presentaron observaciones sobre 25 proyectos de VIS en San Isidro y 14 en Miraflores. En todos estos casos se aplicó la reciente sentencia del TC.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ

El país cuenta con una importante demanda de viviendas: se estima que se requieren más de 1.5 millones entre unidades nuevas y otras para reemplazar, pues sus condiciones actuales son precarias. En este contexto, de una reciente sentencia del Tribunal Constitucional (TC) sobre las Viviendas de Interés Social (VIS) todavía se desprenden algunas implicancias.

En el 2024, el TC resolvió que definir los parámetros urbanísticos son facultades de las municipalidades y no del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), en un escenario de impulso de diversos proyectos inmobiliarios de este tipo en distritos como San Isidro y Miraflores.

"El TC dictamina que [establecer] los parámetros urbanísticos [de los proyectos] es tarea municipal. Recientemente, se ratificó que estos parámetros son competencia municipal. Desde Vivienda acatamos la decisión y se derogó [el anterior reglamento de las VIS con artículos al respecto]", comentó el viceministro de Vivienda y Urbanismo, David Ramos, durante la comisión del Congreso de la República sobre este tema.



Sentencia del TC. Dictamina que establecer parámetros urbanísticos es tarea municipal.

En línea con acatar esta decisión, el MVCS también debió resolver consultas que le remitieron desde las municipalidades y en aplicación de la normativa derogada. Eso sí, para el caso de aquellos proyectos VIS que ya habían sido comprados antes de la sentencia del TC, el MVCS ya no se pronunció.

"¿Cómo se atendieron? Todos aquellos que fueron aprobados antes de la sentencia [del TC] y que han sido vendidos a terceros, donde hay un tercero con derechos adquiridos, el MVCS ya no tiene que pronunciarse. En este caso, es la municipalidad que, si sigue con la posición de observar [la VIS], tiene que hacerlo vía judicial, ya no administrativa. [Las solicitudes sobre los proyectos] se han devuelto, atendiendo los requerimientos y en cumplimiento con la sentencia del TC", detalló.

En detalle, Ramos explicó que, para el caso de San Isidro, se presentaron 125 proyectos inmobiliarios para realizarse observaciones. De estos, solo 25 son de VIS y ya se atendieron 23.

Sobre Miraflores, el viceministro señaló que les remitieron para análisis 87 proyectos, de los cuales 14 son VIS. De este grupo, precisó que ya fueron todos atendidos y "en el sentido estricto según estableció la sentencia del TC".

OTROSÍDIGO

No habrá retroceso a la promoción

Ajustes. David Ramos indicó que la sentencia del TC no significa que retrocederán en la promoción de las VIS, sino que se está elaborando un nuevo reglamento que se ajuste a lo resuelto. "[El reglamento VIS] solo regula condiciones generales para las VIS, ya no regula nada de parámetros urbanísticos ni zonificación. Esto, en atención a la sentencia del TC", comentó.



EN UNA COYUNTURA NORMAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Tardaría cinco años llegar a meta de US$ 100 mil millones en exportaciones

Los envíos peruanos cerraron el 2024 cerca de los US$ 75 mil millones, una cifra inédita y que representa un crecimiento de 15.6%, respecto al año previo. Para este 2025, el Gobierno espera otro récord: unos US$ 77 mil millones.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Luego de un récord importante en el 2024, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) apunta a que las exportaciones vayan aún más allá en los próximos años. La meta es que superen los US$ 100 mil millones.

"El año pasado logramos un récord histórico en exportaciones. El país puede encumbrarse en el mediano plazo a superar los US$ 100 mil millones en exportaciones", dijo José Salardi, titular del MEF, luego de elevar la proyección de crecimiento del PBI a 4% para este 2025.

Salardi no dio detalles de cuáles serían los pilares que harían viable ese objetivo. Especialistas en comercio exterior consultados por Gestión, sin embargo, dan luces sobre qué factores harían realidad este propósito exportador.

El plazo

Las exportaciones peruanas cerraron el 2024 cerca de los US$ 75 mil millones, una cifra inédita y que representa un crecimiento de 15.6%, respecto al año previo. Para este 2025, el Gobierno espera otro récord: unos US$ 77 mil millones.

Carlos Posada, director institucional de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), fue optimista respecto a la viabilidad de que los envíos peruanos al mundo superen los US$ 100 mil millones, aunque faltarán unos años aún. "Hay posibilidades de alcanzar esa cifra, yo diría que en unos cinco años. Uno lo ve posible cuando vemos que ciertos productos han crecido a tasas importantes", acotó.

En ello coincide Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos en ComexPerú, aunque remarcó que el crecimiento de las exportaciones en el 2024 fue atípico.

"Crecer 15% es bastante. Si hacemos el ejercicio aritmético, para llegar a los US$ 100 mil millones, habría que crecer entre 7% a 10% anual en exportaciones. Si es así, podríamos superar esa barrera en cuatro o cinco años", estimó.

Zacnich recordó, sin embargo, que en su más reciente Marco Macroeconómico Multianual el MEF plantea crecimientos no superiores al 4% para las exportaciones en los próximos años. "Habría que crecer al doble de lo que señala el MMM. Ahora, para el 2024 se pensaba crecer solo 4% y fue 15%", refirió.

César Tello, vicepresidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), fue más optimista, indicando que si se repiten esas tasas superiores al 10% en los próximos años, podría alcanzarse la meta del MEF más rápido.

Factores

Para todos los voceros el camino para llevar las exportaciones del país a volúmenes superiores de US$ 100 millones es claro: las agroexportaciones deben seguir creciendo.

En el 2024, las exportaciones agropecuarias superaron los US$ 11 mil millones, una cifra también récord. Posada confía en que se abran aún más oportunidades para esta clase de productos.

Otro factor clave, destacó Posada, será el desarrollo y rodaje que pueda sumar el puerto de Chancay a las exportaciones nacionales en los años venideros.

Zacnich recalcó que, identificada la demanda, hace falta que el país potencie su oferta. Exigió que el Gobierno termine de concretar los proyectos de irrigación.

Exportaciones peruanas en 2024 por sector

(En millones de US$)

	Valor	Var. 24' vs 23'
Totales	**74,664**	**15.60%**
Tradicional	**54,082**	**17.20%**
Minería	46,376	16.20%
Petróleo y derivados	4,209	1.50%
Pesca	2,289	100.40%
Agrícola	1,208	28.60%
No tradicionales	**20,582**	**11.50%**
Agropecuario	11,191	21.40%
Químico	2,189	10%
Sidero-Metalúrgico	1,820	26.10%
Textil	1,651	2.40%

FUENTE: Sunat. ELABORACIÓN: ComexPerú

Evolución de las exportaciones peruanas en los últimos años

(En US$ millones)



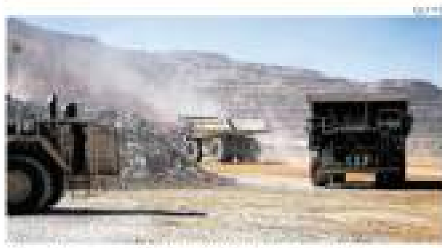
FUENTE: Sunat. ELABORACIÓN: ComexPerú

EL DATO

Riesgos. No dejan de haber amenazas que podrían afectar el ritmo de crecimiento. Rafael Zacnich, por ejemplo, apunta a factores que hoy no son predecibles: un nuevo fenómeno de El Niño y el resultado de las elecciones presidenciales del 2026. Otro factor que no se puede ignorar, y que más que un riesgo certero, se mantiene como un peligro latente es que las medidas arancelarias que el presidente Donald Trump impulsa en EE.UU. afecten directamente o "salpiquen" al Perú.

Más info en gestion.pe

PARA EXPLORACIONES MINERAS



Minería. En espera de Ventanilla Única interoperable.

Se aceleraría entrega de certificaciones ambientales

En la reciente reunión que sostuvieron con la delegación peruana que asiste a la convención minera Prospectors & Developers Association of Canada (PDAC), los ministros de Economía y Finanzas, José Salardi, y de Energía y Minas, Jorge Montero, adelantaron las próximas medidas que alistan sus sectores para promover las inversiones en esa industria extractiva.

Así lo informó Óscar Benavides, vocero de la Cámara de Comercio Perú-Canadá, a **Gestión**. El vocero destacó la información que brindó el titular del Minem en el sentido que se estaría acelerando el otorgamiento de certificaciones ambientales que permiten a las empresas el emprender proyectos de exploración minera.

Refirió que, según el ministro Montero, en todo el 2024 ese ministerio otorgó 54 certificaciones ambientales para exploración, y en los dos primeros meses del 2025, ya ha entregado veinte de esos permisos.

"Si seguimos a este ritmo (este año) vamos a duplicar esos permisos para exploración, esperamos que así sea", avizoró el especialista, tras observar que en los últimos años el Perú había más bien registrado un retroceso como atractivo en las inversiones para buscar nuevos yacimientos minerales a nivel mundial.

Durante la cita, el titular del Minem también les anunció que recibirán el apoyo del Banco Mundial para poder terminar de implementar la Ventanilla Única Digital (VUD) para la minería. Benavides refirió que el ministro Montero les informó —durante la realización del Perú Day, en el marco del PDAC— que la VUD se concretaría al cabo de los siguientes seis meses, y para lo cual ya se han puesto en contacto para recibir el apoyo del Banco Mundial, para que les ayude a concluir con esa tarea pendiente.

PARA RECORDAR

VUD. Uno de los retos más importantes para la aplicación efectiva de la VUD, con miras a agilizar la aprobación de los trámites, es que sea una plataforma interoperativa que a la vez sirva de ayuda a las entidades estatales, pero que antes estas deben conversar entre sí, alinearse bajo una política de Estado (respecto a la actividad minera) que a su vez evite duplicidad de permisos, dijo Benavides.

ZONA NORTE DEL PAÍS EN COMPÁS DE ESPERA

Se mantienen riesgos para concesión de gas, pese a respuesta de Osinergmin

El conflicto surge porque la tarifa que había fijado en diciembre el regulador, que era de US$8.16 por millón de BTU (MMBTU), resultaba 32% inferior que los US$12 por MMBTU que estaba pactado en el contrato de concesión de Gases del Pacífico (GdP).



Resolución. Osinergmin emitió ayer la resolución que resuelve el recurso de reconsideración de la empresa.

ELÍAS GARCÍA

Tal como lo había adelantado **Gestión**, el Osinergmin emitió este miércoles una resolución que resuelve el recurso de reconsideración que había planteado Gases del Pacífico (filial de Promigas), en contra de la fijación de tarifas de gas natural que había dispuesto dicho organismo regulador para siete ciudades del norte del Perú, bajo concesión de esa empresa.

La disputa surge porque el Osinergmin emitió en diciembre pasado una resolución disponiendo nuevas tarifas para esa concesión para el periodo 2025-2028, pero que, según la concesionaria (en su recurso de reconsideración), no le reconocían inversiones y además no le permitían cubrir sus costos de operación.

Ya el presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos (SPH), Felipe Cantuarias, había advertido el riesgo de que Promigas finalmente decida devolver la concesión al Estado, y que además podría ir a arbitraje contra el Estado. Comentarios que fueron confirmados por fuentes del sector del gas.

Ahora el futuro del servicio que reciben más de un millón de usuarios en siete ciudades del norte queda en manos de la decisión del concesionario, pues el regulador -si bien ajustó su planteamiento- quedó muy lejos de lo pedido por GdP.

La tarifa

El conflicto surge porque la tarifa que había fijado en diciembre el regulador, que era de US$8.16 por millón de BTU (MMBTU), resultaba 32% inferior que los US$12 por MMBTU que estaba pactado en el contrato de concesión de Gases del Pacífico (GdP).

Además, GdP reclamaba porque en su regulación, Osinergmin no le estaría reconociendo las inversiones por US$ 340 millones que ha ejecutado en su área de concesión.

Frente a ello, en su recurso de reconsideración, GdP requería la nulidad de la resolución que dictó el regulador en diciembre fijando estas tarifas, y que se suspenda sus efectos, o que en su defecto se modificara.

En respuesta a ese requerimiento, Osinergmin emitió este miércoles una nueva resolución que resuelve dicho recurso de reconsideración, señalando que no procede la solicitud de nulidad planteada, aunque declara fundados algunos extremos del petitorio, y deniega otros.

Entre los extremos del petitorio que declara fundados, el organismo modifica su propuesta de tarifas por el servicio de distribución de gas natural, con variaciones según las categorías de consumidores, y que resultarían –se conoció a través de fuentes del sector del gas– en una tarifa promedio de US$8.7 por millón de BTU.

De esa forma, la tarifa ahora aprobada, resultaría 27.5% inferior con respecto a los US$ 12 por millón de BTU que venía aplicando el concesionario.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Petroperú. **Consultado sobre las consecuencias de esta nueva resolución, el exdirector de hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas, Erick García Portugal, señaló que si Promigas se retira, podría llevar a que el Estado transfiera esa concesión a Petroperú, a pesar de que esta empresa estatal asumió hace tres años la concesión de distribución del gas en el sur (Arequipa, Moquegua y Tacna) que devolviera la empresa Naturgy, pero que hasta ahora no tuvo mayor avance en extender sus redes de gas.**

INFORMÓ PRODUCE

Proyecto de hidrógeno verde por más de US$ 11,200 millones con luz verde

El Ministerio de la Producción (Produce) ha aprobado el Estudio de Impacto Ambiental Detallado (EIA-d) del proyecto Planta de Producción de Hidrógeno Verde - Horizonte de Verano. Con una inversión estimada por el inversionista en más de US$ 11,200 millones, esta iniciativa se posiciona como la más grande de su tipo en Latinoamérica y posicionaría al Perú como un referente en la producción de hidrógeno verde en la región.

El proyecto, encabezado por Horizonte de Verano, se desarrollaría en Arequipa y se centraría en la producción de hidrógeno verde para la obtención de amoníaco, un componente esencial en la industria química y energética. La planta, que incluirá una planta desalinizadora de agua y una planta solar fotovoltaica.

La aprobación de este megaproyecto marca un hito en la estrategia de desarrollo productivo del Perú, con un fuerte enfoque en la sostenibilidad y la innovación. El hidrógeno verde, obtenido a partir de fuentes renovables como la energía solar y eólica, se posiciona como un elemento clave en la transición energética global, permitiendo reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y avanzar hacia una economía más limpia.

El ministro de la Producción, Sergio González, destacó su relevancia: "La aprobación de este proyecto representa un hito para la industrialización sostenible del Perú, consolidándonos como un actor clave en la producción de hidrógeno verde, un recurso esencial para la transición energética global. Esta planta no solo impulsará el empleo y el desarrollo en Arequipa, sino que también nos posicionará a la vanguardia de la industria química y energética limpia en América Latina."

EL DATO

Potencial. El Perú cuenta con un enorme potencial para convertirse en un líder en la producción y exportación de hidrógeno verde. Su ubicación geográfica estratégica, la abundancia de recursos renovables y los costos de producción lo convierten en un destino atractivo para las inversiones, resalta Produce.

GREMIOS PREOCUPADOS POR INSISTENCIA

Congreso pone en agenda proyecto para elegir asiento en vuelos sin costo extra

Diversos gremios aéreos, de turismo y comercio del país (IATA, AETAI, APEA, ALTA, Canatur, Comex y APTEA) emitieron un comunicado rechazando que el Congreso de la República insista con un proyecto de ley que le permitiría al Estado –a su consideración– intervenir en la fijación de precios de los boletos aéreos.

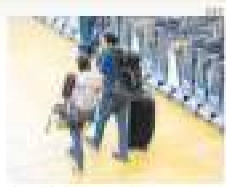
Esto está relacionado al posible cambio que permitiría escoger asientos y llevar maleta de mano sin costo adicional en vuelos, que se podría ver hoy en el pleno del Congreso, pues está en la agenda.

La aprobación del Proyecto de Ley 2210-2021-CR y 2956-2022-CR, señalaron, atenta directamente contra la libertad de elección que tienen las personas actualmente de adquirir un boleto aéreo.

De aprobarse, afectaría a cerca del 70% de pasajeros que hoy deciden viajar con la tarifa más económica, sin sumar ningún servicio adicional.

La razón sería que los proyectos buscan modificar el esquema tarifario actual, afectando las tarifas más básicas y económicas. De esta manera, conceptos como la elección de asiento y un equipaje de cabina de hasta 10 kilogramos, se sumarían al costo total del pasaje.

Los gremios lamentaron que los proyectos señalados hayan sido "preaprobados", ya que ha sido incluido en la agenda del pleno del Congreso. Esto sin tomar en cuenta las opiniones de los especialistas y de autoridades competentes.



Cambios. Siete gremios en contra.

Las instituciones del sector privado recordaron que, en su momento, el Indecopi rechazó la propuesta y reconoció que elegir un asiento es una prestación adicional que, de ser adquirida, debía ser asumida por el pasajero que la requiera.

BAJO LA LUPA

ELENA CONTERNO (*)
Especialista en políticas públicas



Voces cuidadoras

Lo paradójico y preocupante es que, en lugar de fortalecer la protección de los derechos de las mujeres, se plantean medidas que debilitan las instituciones encargadas de garantizar justicia e igualdad.

El recientemente publicado Índice Regional de Brechas de Género del Instituto Peruano de Economía (IPE) revela que las diferencias entre hombres y mujeres en el país siguen siendo significativas. En el 2024, la brecha se sitúa en 32.5 puntos, con una ligera mejora respecto al 2019, cuando era de 36.5 puntos. Además, el índice evidencia marcadas disparidades regionales: Moquegua e Ica presentan los menores niveles de desigualdad, mientras que Cajamarca tiene la brecha más amplia.

Particular preocupación genera el pilar de autonomía individual, que mide indicadores como feminicidio, violencia contra las mujeres y embarazo adolescente. Los datos reflejan una crisis estructural: cada día nos indignan y duelen nuevos casos de violencia extrema. Mujeres descuartizadas, policías violadores, niñas abusadas en residencias escolares, agresores de mujeres nombrados en altos cargos públicos y casos archivados sin justicia son parte de una alarmante realidad que no podemos normalizar.

Lo paradójico y preocupante es que, en lugar de fortalecer la protección de los derechos de las mujeres, se plantean medidas que debilitan las instituciones encargadas de garantizar justicia e igualdad. Se discute la eliminación del enfoque de género en la educación, la posible fusión del Ministerio de la Mujer (MIMP) –lo que en la práctica supondría su invisibilización– y hasta la eliminación de la figura penal del feminicidio, lo que significaría negar una realidad en la que cada dos días una mujer es asesinada en el Perú solo por ser mujer. Más grave aún, estas amenazas no provienen de sectores aislados, sino de las mismas autoridades que deberían velar por los derechos de todas y todos.

Frente a esta situación, la sociedad civil tiene el deber de actuar. No podemos permitir que los retrocesos en la institucionalidad y las amenazas contra las mujeres avancen sin resistencia. Somos miles las peruanas y los peruanos que nos negamos a normalizar la violencia, la impunidad y la desigualdad.



Se discute la eliminación del enfoque de género en la educación, la posible fusión del Ministerio de la Mujer (MIMP) lo que en la práctica supondría su invisibilización.

Sin embargo, la indignación no basta; necesitamos organizarnos y alzar la voz con fuerza y estrategia. En otros momentos de la historia, cuando los derechos de las mujeres estuvieron en riesgo, fue la presión de la sociedad la que evitó retrocesos. Hoy, nuevamente, estamos en un punto de inflexión. Es momento de actuar, de incidir en la agenda pública y de exigir que las instituciones cumplan con su deber de proteger a las mujeres.

> "No podemos permitir que los retrocesos en la institucionalidad y las amenazas contra las mujeres avancen sin resistencia".

En este contexto nace Voces Cuidadoras, una red conformada por más de 200 mujeres líderes de 20 regiones del país, provenientes de diversos sectores y trayectorias. Entre nosotras hay líderes empresariales, académicas, artistas, abogadas, doctoras, economistas, psicólogas, comunicadoras, dirigentes deportivas, líderes indígenas y de organizaciones de base, periodistas y politólogas, entre muchas otras. Somos diversas y, sin duda, pensamos diferente en algunos temas. Pero compartimos la convicción de que la situación de las mujeres en el Perú es inaceptable y también compartimos la determinación de sumar nuestras voces para defender la equidad de género y una vida libre de violencia.

Para fortalecer esta red, la asociación Mujeres Cuidadoras brindará información clave a sus integrantes, facilitándoles pronunciarse en momentos estratégicos. Además, seguiremos ampliando la red, con la meta de llegar a 500 integrantes en los próximos meses, y tener representantes de todas las regiones del país. Sabemos que muchos hombres también desean alzar la voz en esta lucha, por lo que próximamente impulsaremos una red masculina comprometida con la equidad.

El rol de los medios de comunicación será crucial en esta nueva etapa. Sus plataformas pueden amplificar nuestros pronunciamientos y mensajes, ayudándonos a colocar temas clave en la agenda pública y presionar para que las instituciones del Estado actúen con responsabilidad y urgencia.

Que venga una nueva etapa. Un tiempo en el que no nos callamos, en el que nos involucramos, en el que cada voz cuenta. Construyámosla juntos. Hagamos que se escuche la voz de quienes quieren un país más justo e igualitario.

(*): La autora es presidenta de la asociación Mujeres Cuidadoras.

MODIFICACIÓN SE EJECUTARÍA CON EL INICIO DEL MERCADO INTEGRADO

Casas de bolsa rechazan cambio de horario de negociación en BVL

Horario propuesto por holding bursátil regional (nuam) elimina una hora de negociación que, según analistas de bolsa, perjudicaría a los inversionistas que transan valores extranjeros. Estos instrumentos representan el 13% del monto total de renta variable en la plaza limeña.



GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Con la próxima integración de las bolsas de Perú, Chile y Colombia, se fijaría un mismo horario de negociación en los tres países. Pero casas de bolsa consideran que esta modificación sería perjudicial para los inversionistas.

El horario propuesto por nuam –como se denomina al holding bursátil regional– para la plaza limeña es entre las 8am y las 3pm, el cual debería cumplirse todo el año, y aplicaría tanto a valores locales como extranjeros.

Actualmente, la Bolsa de Valores de Lima (BVL) tiene dos horarios de negociación en el año. El primero es entre marzo y noviembre, periodo en el que las operaciones cierran a las 3 pm.

Sin embargo, desde noviembre hasta marzo el cierre se pospone una hora más, hasta las 4 pm. De esa forma, Lima se alinea con Nueva York, donde los relojes se ajustan con la entrada del invierno en el hemisferio norte.

Contrapropuesta

El horario vigente permite que se negocien, por ejemplo, acciones extranjeras en la BVL y Wall Street; al cambiarlo muchos inversionistas locales ya no tendrían esa ventana en simultaneidad y perderían competitividad, señaló Emiliano Cáceres, gerente general de la Asociación de Sociedades de Agentes de Bolsa (ASAB).



Impuestos. Inversionistas prefieren negociar valores del exterior en mercado local por el beneficio tributario, afirman SAB.

EL DATO

Integración. Casas de bolsa aclaran que no están en contra de la integración bursátil, pero solicitan que cambios de horario no afecten la negociación de los instrumentos del exterior. Al 2024, estos valores transaron US$ 750 millones, 13% de la renta variable.

Con ello, habría meses (de noviembre a marzo) en que, según ASAB, la bolsa limeña no operaría por una hora y Nueva York sí seguiría activa.

"Además, las órdenes de compra (o venta) se presentan principalmente al inicio o al final de la rueda bursátil, que es donde hay más volumen porque se va cerrando el precio", manifestó.

En este escenario, el gremio de casas de bolsa ha planteado que el horario de negociación permanezca como es ahora, por lo menos, para los valores extranjeros, que es donde se generaría la afectación.

El planteamiento de nuam deberá ser aprobado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). En tanto, Cáceres afirmó haber presentado sus observaciones a la BVL y a la SMV.

Tributario

Daniel Romero, gerente general de Diviso Bolsa, explicó que los inversionistas locales buscan negociar sus valores extranjeros en la BVL, y no directamente en el exterior, para aprovechar la ventaja tributaria.

El impuesto a la renta (IR) sobre las ganancias de capital en la BVL es de 6.25%. Sin embargo, si el inversionista realiza sus operaciones en una bolsa extranjera se le cobra un IR de 30% sobre los beneficios.

Romero rechazó los cambios en el horario de negociación y sostuvo que se realizan, sobre todo, para que no se amplíe mucho la jornada laboral en Chile, donde la diferencia horaria con Perú y Colombia (que están en el mismo huso horario) es de dos horas. "Es decir, cuando en Lima son, por ejemplo, las 2pm, en Santiago son las 4pm", acotó.

Pablo Leno de Renta 4 SAB coincidió con Cáceres y Romero. "Si la BVL está cerrada y un inversionista busca vender acciones extranjeras, lo tendría que hacer en otro mercado, pagando un mayor impuesto", indicó. La otra opción en ese escenario, agregó, es que el inversionista espere al día siguiente, pero corre el riesgo de que el activo que quiere vender tenga un menor precio.

Encuentra este contenido en:





PROYECTO AVANZA EN EL CONGRESO

Expacientes oncológicos podrían contratar seguros de salud

La Comisión de Economía, Banca y Finanzas del Congreso aprobó por mayoría el dictamen que modifica la Ley Nacional del Cáncer e incorpora el derecho al "olvido oncológico".

Esta propuesta busca garantizar el derecho a la igualdad y no discriminación de las personas que superaron el cáncer, transcurridos cinco años sin recaída posterior.

Se trata de una iniciativa que establece el referido derecho como una herramienta legal al momento de reinsertarse a la vida social y económica, en el plazo señalado, sin episodios de repitencia.

Esto, con la finalidad de permitir el acceso a servicios o seguros de salud, sin restricciones originadas en su condición de expacientes oncológicos.

La referida norma señala, además, que son nulas las cláusulas, condiciones, exclusiones, restricciones o discriminación de cualquier forma en la contratación de los servicios o seguros de salud. El prestador o asegurador no podrá considerar la existencia de antecedentes oncológicos para los efectos de la contratación.

Finalmente, se refiere a que el Poder Ejecutivo, en el plazo de noventa días calendarios, contados desde la entrada en vigor de la ley, deberá aprobar el reglamento y las disposiciones complementarias necesarias.

La iniciativa fue aprobada en la Comisión de Salud y posteriormente en la Comisión de Economía. Por tanto, el dictamen deberá ser sometido a debate y votación en el Pleno del Congreso.



Asegurador. No podrá considerar antecedentes oncológicos.

DE ACUERDO CON SBS

Cuatro de cada 5 motocicletas en Perú no tienen SOAT

El seguro obligatorio contra accidentes de tránsito muestra un rezago en vehículos menores frente al total del parque automotor del país. La prima anual del SOAT en Lima está entre S/ 550 y S/ 1,000, mayor que para los automóviles donde llega a costar S/ 250.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

La gravedad de los accidentes de tránsito que corresponden a vehículos menores, como son las motocicletas o los mototaxis, es mayor que en el resto de medios de transporte. Sin embargo, la penetración del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) en este segmento es muy reducida en el país, advierte la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

"Si sufres un accidente en una moto, la probabilidad de que tengas que pasar por la clínica o el hospital es mayor. Es ahí donde se debe hacer un esfuerzo de difusión, fiscalización y concientización", señaló Carlos Izaguirre, superintendente adjunto de seguros de la SBS.

Izaguirre refirió que solo cerca del 20% de las motocicletas en el país cuenta con SOAT, y este porcentaje se habría mantenido así por lo menos desde el 2023. "No vemos mucha variación (en el último año)", dijo.

"Es importante informar (a los conductores de motocicletas) sobre cuáles son los beneficios de poder contar con esa protección (del SOAT), en términos de las coberturas y de atención inmediata en caso de un siniestro", añadió.

La cobertura del SOAT en el parque automotor peruano, sin incluir motos y mototaxis, es de aproximadamente el 90%, según la superintendencia, es decir, el rezago es notorio en los vehículos menores.

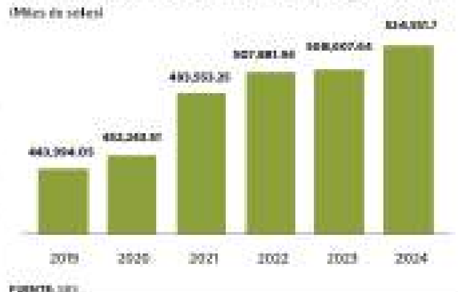
De acuerdo con el comparador de la SBS, la prima anual del SOAT para motos en Lima va entre S/ 550 y S/ 1,000. Sin embargo, para un automóvil puede costar entre S/ 99 y S/ 250 (incluyendo todos los costos de la póliza). En provincias, los precios del SOAT para ambos segmentos llegan a ser menores.



Eficiencia. Aseguradoras han podido reducir sus costos operativos gracias al SOAT electrónico.

Primas netas de SOAT en las aseguradoras

(Miles de soles)



FUENTE: SBS

EN CORTO

Indicadores. El índice de siniestralidad del SOAT en el mercado peruano (incluyendo todo tipo de vehículos) fue de 65.5% al cierre del 2024, algo mayor en comparación con diciembre del 2023 (62.07%).

Asimismo, según la SBS, más del 60% de los gastos en siniestros de las aseguradoras por SOAT se destinan a servicios médicos, siendo el primer ítem y seguido por las coberturas de incapacidad temporal y fallecimiento.

Costo

Con respecto a la tendencia en el costo de las primas, Izaguirre se refirió a dos factores que actúan en sentidos opuestos. Por un lado, un incremento en los costos de las atenciones médicas.

"Lo que está pasando aquí y en el mundo es que los servicios médicos tienden a costar más porque se producen mejoras tecnológicas en el tratamiento y la atención de la población, y (los mayores gastos en innovación) se ven reflejados también en las tarifas (de los centros de salud)", sostuvo.

Sin embargo, el SOAT electrónico, según el superintendente, ha permitido que los costos de distribución o de comercialización (de las aseguradoras) se reduzcan. "Por eso (los menores costos operativos) no hemos visto incrementos significativos en la prima (del SOAT). Por el contrario, (en los últimos años) se ha registrado una reducción importante. Cuando se inició el SOAT, la prima para un auto tenía tres dígitos y ahora es de dos dígitos", remarcó.

Cuanto más personas soliciten el SOAT de manera digital y las entidades lo implementen, podría permitir una reducción de los costos para las compañías de seguros, dijo. "Siempre hay oportunidades de encontrar eficiencias", apuntó.

Central

En este contexto, la SBS pone a disposición de los usuarios el reporte SOAT/ CAT, a través del cual se puede conocer si un vehículo cuenta con esta póliza o certificado, y si reportó accidentes.

El CAT es el equivalente al SOAT, pero ofrecido por asociaciones de transportistas para el servicio de transporte público.

Más info en: gestion.pe



SEÑALA ESTUDIO DE IFC



Gerente. Una de cada 10 firmas tiene una mujer como CFO.

El 15% de empresas en Perú incluye mujeres en juntas directivas

En el marco del mes de la mujer, la Corporación Financiera Internacional (IFC) presentó un estudio realizado a 734 emisores de las 10 principales bolsas de América Latina.

El documento reveló que un 15% de las empresas que operan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) registra participación de mujeres en puestos de juntas directivas. Este dato lo sitúa en la séptima casilla del ranking regional.

Asimismo, concluye que las mujeres ocupan el 12% de los cargos de gerente financiero (CFO); sin embargo, apenas un 6% de las presidencias en las juntas en Perú y el mismo porcentaje de las posiciones de CEO.

La lista de Latinoamérica estuvo liderada por la Bolsa de Valores de Colombia (20%) y los emisores de la Bolsa de Santiago se ubicaron en el sexto puesto (17%).

El informe se dio a conocer durante la iniciativa global "Ring the Bell for Gender Equality" de la Federación Mundial de Bolsas (WFE), que busca promover la equidad de género y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito laboral y empresarial.

"Este evento es una tradición con más de una década de historia, pero esta es la primera vez que lo hacemos simultáneamente como nuam. La diversidad no solo es un pilar de la inclusión, sino también un motor clave de la innovación y el crecimiento del sector", destacó Juan Pablo Córdoba, CEO de nuam.

Por su parte, Carlos Barrios, gerente senior de Sostenibilidad, sostuvo que es fundamental promover la innovación y un pensamiento representativo en las organizaciones.

"Queremos comunicar nuestro compromiso con la equidad de género, y, a la vez, impulsar y compartir las buenas prácticas", agregó.

EL DATO

Oportunidad. Perú es el país que tiene mayor porcentaje de representantes masculinos en sus juntas directivas, con 45%, seguido por Colombia y Chile, con 26%, respectivamente. "Hay múltiples oportunidades de mejora y mucho camino por recorrer", sostienen gerentes de nuam.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Miércoles, 5 de marzo del 2025

Empresa	Clase	Cotización Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al anterior (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidada (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▲ Banco Continental	C1	1.460	1.480	1.470	1.47	0.68	1.00	2.65	674710	49.0	97.78	2543.46	7.15	6.94	0.98	1080.74	1.38	2.08	-1.34	-1.34
▲ Banco de Crédito	C1	4.040	4.100	4.050	4.10	1.49	0.12	0.31	29165	53.0	97.78	14414.64	7.54	10.18	2.12	1389.98	0.40	2.24	2.50	2.50
DIVERSAS																				
▲ Ferreycorp	C1	3.050	3.108	3.048	3.08	0.98	0.31	0.83	100840	59.0	100.00	779.41	5.61	5.86	0.88	140.00	-0.33	-	3.75	3.75
▼ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.200	5.170	5.170	5.17	-0.58	0.00	0.01	500	5.0	35.56	-	1.70	-	-	0.09	-0.58	-0.58	3.40	3.40
AGRARIAS																				
▼ Agroindustrial Paramonga	C1	0.234	0.230	0.226	0.23	-1.71	0.05	0.16	262177	3.0	35.56	19.54	-	7.52	0.11	2.36	-1.71	-1.71	-4.17	-4.17
■ Cartavio	C1	42.200	42.200	42.200	42.20	0.00	0.05	0.12	1066	10.0	35.56	287.72	7.15	-	-	24.93	-4.09	-4.09	-0.93	-0.93
■ Casa Grande	C1	11.890	11.890	11.880	11.88	0.00	0.04	0.11	3425	11.0	84.44	271.42	12.08	18.63	0.95	39.55	-2.34	-	-0.92	-0.92
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	8.000	8.050	7.980	8.05	0.63	0.49	3.12	60080	44.0	100.00	1866.24	-	20.12	3.18	90.94	6.65	0.63	16.67	16.67
■ Unacem Corp	C1	1.510	1.510	1.510	1.51	0.00	1.56	4.20	1030783	15.0	98.84	728.40	3.32	5.87	0.46	194.72	-0.66	-	-1.32	-1.32
▲ Cementos Pacasmayo	C1	4.230	4.250	4.230	4.25	0.47	0.05	0.15	12028	6.0	93.33	489.56	-	8.12	1.50	52.68	1.19	-	0.47	0.47
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.540	1.550	1.540	1.55	0.65	0.27	0.73	173468	24.0	84.44	284.04	-	8.15	1.02	47.08	-	-3.13	-8.82	-8.82
MINERAS COMUNES																				
▲ Minas Buenaventura	C1	47.500	50.000	49.100	50.00	5.26	0.59	1.58	11800	5.0	35.56	-	0.54	6.57	1.02	408.11	-	1.63	-1.96	-1.96
▼ Nexa Resources Perú	C1	1.520	1.470	1.480	1.48	-2.63	0.12	0.33	83333	25.0	24.44	892.38	7.95	15.27	0.64	-73.87	-0.71	-3.45	-18.68	-18.68
■ Minera Poderosa	C1	7.750	7.750	7.750	7.75	0.00	0.04	0.10	4677	9.0	73.33	1268.16	7.65	8.20	2.47	118.38	-3.13	-1.90	-3.13	-3.13
▼ Shougang Hierro Perú	C1	38.800	35.000	35.000	35.00	-7.89	0.01	0.03	380	1.0	11.11	4230.83	7.48	7.47	4.12	565.66	-7.89	-7.89	-16.67	-16.67
▲ Volcan	BC1	0.197	0.200	0.195	0.19	1.56	0.17	0.46	902699	40.0	97.78	788.76	-	6.31	0.54	122.35	-3.06	-2.56	-8.65	-8.65
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energía Perú	C1	3.720	3.770	3.770	3.77	1.34	0.06	0.17	16832	6.0	68.89	818.41	2.81	-	0.49	98.66	2.72	1.89	-7.82	-7.82
■ Hidrandina	C1	1.030	1.030	1.030	1.03	0.00	0.01	0.03	5156	3.0	73.33	341.99	-	14.50	1.25	22.15	1.34	0.62	-0.61	-0.61
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Backus y Johnston	II	20.400	20.500	20.500	20.50	0.49	0.56	1.50	27222	19.0	77.78	1987.22	0.73	12.93	3.88	178.02	-0.49	-	-10.87	-10.87
▼ Cementos Pacasmayo	II	4.690	4.550	4.150	4.15	-11.51	0.02	0.04	3698	2.0	2.22	489.56	-	8.14	1.46	52.68	-	-	-11.51	-11.51
▲ Corp. Aceros Arequipa	II	0.970	1.010	1.010	1.01	4.12	0.03	0.07	29054	8.0	84.44	450.08	1.28	5.28	0.37	30.25	-	-	-2.88	-2.88
■ Bl Comercial Agrícola Inm.	II	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20	-3.26	-	-	-	-
▲ Gloria	II	5.950	6.500	6.500	6.50	9.24	0.11	0.30	16660	5.0	4.44	742.76	-	10.13	1.51	71.94	-	-	8.33	8.33
MINERAS DE INVERSIÓN																				
■ Minsur	II	4.500	4.500	4.498	4.50	0.00	0.15	0.40	32750	8.0	11.11	3585.87	6.98	8.02	2.02	472.38	3.89	2.27	-5.06	-5.06
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Bank Of America Corp.	Com.	42.750	42.000	42.000	42.00	-1.75	0.01	0.01	102	3.0	42.22	-	-	-	-	27182.00	-6.31	-4.55	-4.04	-4.04
▼ Credicorp	C1	185.000	183.300	182.980	183.47	-0.83	0.37	1.01	2036	7.0	100.00	3739.32	6.75	12.94	1.94	1328.75	0.19	2.50	3.83	3.83
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com.	6.930	7.450	7.380	7.45	7.50	0.03	0.08	3828	14.0	93.33	-	-	-	-	76.79	1.92	6.43	-8.02	-8.02
▼ Inretail Perú Corp.	C1	28.990	28.600	28.500	28.60	-1.69	0.82	2.25	1064	18.0	80.00	2864.85	-	11.48	1.84	256.04	1.99	-	-10.24	-10.24
▲ Intercorp Financial Services	C1	31.900	32.200	31.950	32.20	0.94	0.12	0.33	3823	6.0	93.33	3717.42	3.11	12.53	1.31	346.77	0.58	0.63	11.07	11.07
▲ NVIDIA Corporation	Com.	116.000	118.000	115.000	117.05	0.91	0.16	0.43	1064	13.0	95.56	-	-	-	-	72880.00	-9.85	-6.86	-14.56	-14.56
▲ Powershares QQQ	-	495.000	500.500	484.000	500.50	1.11	0.04	0.10	72	7.0	75.56	-	-	-	-	-	-3.55	-0.53	-2.81	-2.81
▲ Standard & Poors DR	-	577.900	589.990	574.500	584.70	1.33	0.24	0.66	422	22.0	95.56	-	-	-	-	-	-1.98	1.40	-0.73	-0.73
▲ Dir DlyGldMiners Lbull3X	-	48.000	50.000	50.000	50.00	4.17	0.11	0.28	2000	3.0	11.11	-	-	-	-	-	4.17	4.17	34.85	34.85
▲ Southern Copper Corp.	Com.	86.300	90.030	88.950	90.03	4.32	0.12	0.32	1328	5.0	66.67	-	0.76	-	-	3376.00	-2.94	2.02	-1.40	-1.40
▲ Tesla Inc.	Com.	271.500	277.800	275.250	277.95	2.38	1.03	2.78	3697	5.0	51.11	-	-	-	-	7091.00	-4.96	3.62	-23.10	-23.10
▼ Barrick Gold Corp ABC	Com.	42.750	42.000	42.000	42.00	-1.75	0.01	0.01	102	5.0	42.22	-	-	-	-	27182.00	-6.31	-4.55	-4.06	-4.06
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com.	17.800	18.420	18.200	18.20	2.25	0.02	0.04	650	2.0	33.33	-	-	-	-	-	-1.08	3.74	15.40	15.40
▼ Van Eck Vectors Perú	-	9.380	9.570	9.570	9.57	-1.16	0.00	0.00	134	3.0	97.78	-	-	-	-	-	-	0.89	-1.45	-1.45
JUNIOR (EN US$)																				
▲ Panoro Minerals Ltd.	C	0.250	0.268	0.268	0.26	3.85	0.01	0.04	51407	14.0	62.22	-	-	-	-	-	-3.57	-2.70	30.91	30.91
▲ PPX Mining Corp.	N.A.	0.028	0.028	0.028	0.03	3.57	0.00	0.00	40000	1.0	37.78	-	-	-	-	-	-6.45	3.57	-9.68	-9.68
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	12.250	12.870	12.830	12.87	4.68	0.18	0.50	13380	7.0	37.78	-	-	-	-	-	3.75	4.80	43.20	43.20
▲ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.800	41.200	40.800	41.00	0.49	0.33	0.90	8017	6.0	88.89	16552.33	3.96	15.06	2.12	1068.18	-	1.46	0.74	0.74
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon.com Inc.	Com.	204.950	210.000	207.850	209.00	1.98	0.05	0.14	247	8.0	86.67	-	-	-	-	59248.00	-2.88	-0.24	-5.09	-5.09
▲ Cisco Systems Inc.	Com.	58.610	62.820	62.820	62.82	7.18	0.01	0.02	100	1.0	4.44	-	-	-	-	9887.00	-	-	6.00	6.00
▼ Coca Cola Co.	Com.	70.520	70.400	70.400	70.40	-0.17	0.00	0.00	32	2.0	40.00	-	-	-	-	10631.00	-0.85	-0.85	12.84	12.84
■ Holding Bursátil Regional	Ord.	4.000	4.000	4.000	4.00	0.00	0.06	0.22	20000	2.0	28.89	-	-	-	-	-	-	-	-6.76	-6.76
▼ Intel Corp.	Com.	21.400	20.950	20.500	20.96	-2.06	0.11	0.29	5165	4.0	51.11	-	-	-	-	-18756.00	-11.37	-9.56	4.28	4.28
▲ Microsoft Corporation	Com.	389.840	401.530	401.530	401.53	3.00	0.50	1.35	1243	2.0	68.89	-	-	-	-	92750.00	0.38	2.96	-5.34	-5.34
▲ Minas Buenaventura	C1	11.500	11.800	11.480	11.67	1.48	1.97	5.42	166664	80.0	97.78	-	0.54	9.66	1.05	408.11	5.77	7.44	11.56	11.56
▲ Walt Disney DIS	Com.	108.700	108.800	108.800	108.80	0.09	0.00	0.00	15	1.0	42.22	-	-	-	-	3635.00	-0.46	-4.21	-3.20	-3.20
▲ Alphabet Inc. GOOGL	Com. A	171.200	173.500	170.150	173.50	1.34	0.03	0.08	168	8.0	66.67	-	-	-	-	100118.00	0.52	2.45	-9.75	-9.75
▲ Paypal Holdings	Com.	67.300	68.200	68.200	68.20	1.34	0.01	0.01	78	1.0	37.78	-	-	-	-	4147.00	-	-2.48	-20.56	-20.56
TOTALES							37.02	100.00%	4109068	875.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Indica la sobrevaluación o subvaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor contable de la acción. 4/ Utilidad neta consolidada anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustada a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.









SP/BVL LIMA 25
0.57%

SP/BVL PERU SEL
1.10%



▲ Sube




POLÍTICA

PARA ELECCIONES GENERALES

Congreso avanza en la implementación del voto digital

De aprobarse, la aplicación de esta disposición será progresiva, inicialmente con los peruanos residentes en el exterior.



Se podrían priorizar también a otros grupos que la ONPE considere.

La Comisión de Constitución y Reglamento del Congreso aprobó el dictamen que integra el voto digital como nueva modalidad de sufragio en las próximas elecciones generales. La norma deberá ser debatida y aprobada en el Pleno del Congreso.

Esta propuesta obtuvo 18 votos a favor, 0 en contra y 2 abstenciones. Plantea que los ciudadanos puedan emitir su voto a través de celulares, tablets, computadoras o cualquier otro dispositivo con conexión a internet.

Según el dictamen, la aplicación de este sistema garantizará que el voto digital mantenga las características de presencialidad, libertad, igualdad y secreto.

Además, especifica que cualquier ciudadano con un Documento Nacional de Identidad Electrónico (DNIe) y certificado digital vigente podrá optar por esta modalidad, siempre que haya sido registrado ante la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE).

Inscripción

La inscripción para el uso del voto digital se realizará desde los 15 días posteriores a la aprobación del padrón electoral hasta los 120 días previos a la elección.

EN CORTO

Depuración. La jefa del Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (Reniec), Carmen Velarde, informó que el organismo está realizando una depuración del Padrón Electoral para evitar eventuales inconsistencias en las elecciones generales del 2026.

Para quienes opten por este mecanismo, se conformarán mesas de sufragio digital, cuya cantidad será determinada por la ONPE.

La aplicación de esta medida, de aprobarse la norma, será de manera progresiva. En un principio, se priorizará a peruanos residentes en el extranjero, miembros de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, entre otros grupos que la ONPE considere.

Este dictamen deberá ser debatido en el Pleno del Congreso, donde se definirá si la propuesta es aprobada o archivada. De recibir luz verde, marcaría un cambio significativo en el sistema electoral del país, incorporando el uso de tecnología en los procesos de votación.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

AGRUPACIONES POLÍTICAS

JNE insta a realizar alianzas

• El presidente del Jurado Nacional de Elecciones (JNE) Roberto Burneo, sostuvo que ayudaría mucho si los partidos políticos celebran alianzas para las elecciones generales 2026 y que el organismo electoral dará las facilidades para que se conformen, a fin de agilizar el proceso electoral con 42 partidos políticos inscritos.



CONTRA SANTIVÁÑEZ

Alcanzan firmas para moción de censura

• Tras varias semanas en espera, la legisladora del Bloque Democrático Popular, Susel Paredes, logró conseguir la única firma que le faltaba para presentar oficialmente la moción de censura en contra del ministro del Interior, Juan José Santiváñez. Así lo anunció el legislador de Avanza País, Diego Bazán.

POR LLUVIAS

PCM declara en emergencia distritos

• El Consejo de Ministros aprobó un nuevo decreto supremo que establece el estado de emergencia en 90 distritos afectados por intensas lluvias en diversas regiones, incluyendo Amazonas, Áncash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lima, Moquegua, Pasco, Tacna, Piura, Tumbes y Ucayali.

MUNDO

DE CANADÁ Y MÉXICO

Trump aplaza aranceles a importaciones de autos

(AFP) El presidente estadounidense Donald Trump estimó ayer que las medidas de Canadá son insuficientes para aliviar los aranceles que dispuso contra su socio, pero otorgó una exención a los automóviles importados de ese país y de México.



Vehículos. Habrá una exención de un mes.

Las autoridades estadounidenses hablaron con los fabricantes Stellantis, Ford y General Motors, anunció la portavoz de la Casa Blanca Karoline Leavitt. "Les vamos a dar una exención de un mes para los vehículos que entren bajo el T-MEC", el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, "para que no sufran desventajas económicas", explicó en rueda de prensa.

Europa

De otro lado, el presidente francés, Emmanuel Macron, calificó de "incomprensibles" los aranceles estadounidenses a los productos europeos y dijo que esperaba "disuadir" al presidente Trump.

BREVES

SECRETARIO DE DEFENSA

EE.UU. está "preparado" para una guerra con China

• (EFE) El Secretario de Defensa de Estados Unidos, Pete Hegseth, afirmó que el país está "preparado" para una posible guerra con China, horas después de que el gigante asiático también asegurara estar listo para una guerra de cualquier tipo con Norteamérica.

"Los que anhelan la paz se preparan para la guerra. Por eso estamos reconstruyendo nuestro ejército", expresó Hegseth.

PRESIDENTE DE PANAMÁ

Niega que EE.UU. esté en proceso de recuperar el canal

• (AFP) El presidente panameño José Raúl Mulino dijo ayer que Donald Trump "nuevamente miente", al rechazar que Estados Unidos esté en proceso de recuperar el canal interoceánico comercial, como afirmó el mandatario estadounidense en su discurso ante el Congreso tras insistir en la presunta influencia china en la vía marítima comercial.

The Economist

• Incluye contenido de The Economist

El retorno de las grandes herencias

Más riqueza significa más dinero para los vástagos. Eso es peligroso para el capitalismo y la sociedad.

"Trabaja duro y triunfarás". En décadas recientes, ese consejo ha sido útil para los talentosos y los perseverantes. Muchos hicieron sus propias fortunas y viven cómodamente, independientemente de cuánto dinero heredaron. Pero en la actualidad, la importancia de la riqueza heredada está aumentando en el mundo rico, y eso es un problema.

En las economías avanzadas, este año se heredarán alrededor de US$ 6 billones. Como porcentaje del PBI, los flujos anuales de herencias se han duplicado en Francia desde los años 60, y casi triplicado en Alemania desde los años 70. Hoy, la riqueza heredada es casi tan determinante como el éxito profesional para que una persona joven pueda comprarse una casa y vivir con relativa comodidad. Este cambio tiene alarmantes consecuencias socioeconómicas, porque pone en peligro el ideal meritocrático y el propio capitalismo.

En parte, el boom hereditario es reflejo de una sociedad más adinerada y en envejecimiento. Las economías han acumulado capital por trabajador –que alguien tiene que poseer–, pero debido a que el crecimiento se ha desacelerado y el mercado de viviendas ha estado en auge, la escala de dicha riqueza respecto del ingreso se ha disparado. Esta combinación de altísimo patrimonio y persistente esclerosis es más evidente en Europa, donde el aumento de la productividad ha sido decepcionante.

Para los "baby boomers" (nacidos entre 1946 y 1964), más patrimonio significa testamentos más abultados y debido a que la riqueza se distribuye de modo más inequitativo que el ingreso, está naciendo una nueva "heredocracia". El 2023, la herencia convirtió en multimillonarias (fortunas de más de US$ 1,000 millones) a 53 personas, no muy lejos de las 84 que hicieron sus propias fortunas, según el banco UBS. Tal vez se deba a que hoy es más sencillo invertir en fondos indexados y los principios de la gestión de patrimonio son mejor entendidos. Además, muchos gobiernos han reducido los impuestos de sucesión.

No obstante, lo más llamativo de la heredocracia es que no se trata únicamente de los ultrarricos. El heredero típico recibe una casa normal, o el dinero de su venta, pero no un yate o una finca. Y en décadas recientes, la riqueza inmobiliaria se ha disparado, especialmente en ciudades de alto perfil como Londres, Nueva York y París. Quienes pudieron comprar propiedades antes del boom, podrán dejar considerables patrimonios a sus sucesores. En vista que la vivienda se ha encarecido notoriamente en esos lugares, es necesario contar con capital significativo –proveniente de los progenitores–.

Por ende, es clara la creciente relevancia de las herencias. En Reino Unido, se proyecta que uno de cada seis nacidos en los años 60 recibirá una herencia que excederá diez años de ingresos anuales promedio de dicha generación. Para los nacidos en los años 80, el ratio es uno de cada tres. La inequidad es alarmante. Se espera que 20% de personas entre 35 y 45 años de edad recibirá menos de US$ 13,000 cada una, mientras que 25% recibirá US$ 364,000 cada una.



El heredero típico recibe una casa normal, o el dinero de su venta, pero no un yate o una finca. Y en décadas recientes, la riqueza inmobiliaria se ha disparado, especialmente en ciudades de alto perfil como Londres, Nueva York y París.

> "Hoy, la riqueza heredada es casi tan determinante como el éxito profesional para que una persona joven pueda comprarse una casa y vivir con relativa comodidad".

Para quienes defienden el libre mercado, el ascenso de la heredocracia debiera ser sumamente inquietante, pues crea una clase rentista con una serie de incentivos negativos. Un sistema tributario lleno de vacíos legales hace que los adinerados esquiven las reglas. A fin de proteger sus activos, los propietarios se vuelven "NIMBY" (contrarios a nuevas construcciones en sus localidades). Asimismo, en vista que se saben protegidos por sus heredades, los nuevos rentistas enfrentarían poco incentivo para trabajar o innovar.

Más preocupante es que una clase baja de no beneficiarios se rezaga más –y está más descontenta–. Si se hace más difícil adquirir propiedades, y es más complicado tener una vida cómoda, aminorará el incentivo para que trabajadores jóvenes y aspiracionales prosperen. Y cuando este grupo cree que el sistema juega en su contra, su respaldo a partidos políticos tradicionales se debilita.

Por ello, es urgente resolver el problema. Sería malo desear que la inflación y la guerra destruyan fortunas, como pasó en el siglo XX. The Economist lleva tiempo argumentando que los impuestos de sucesión son la herramienta más justa para abordar la heredocracia. Pero en lugar de hacerlos cumplir, los gobiernos han introducido más vacíos legales, han elevado límites imponibles o los han desmantelado.

Pero hay otros remedios. Construir suficientes viviendas en lugares apropiados es la principal acción que los gobiernos pueden tomar para restaurar el vínculo entre trabajo y riqueza. También ayudaría aplicar adecuados impuestos a la propiedad, especialmente los dirigidos al valor subyacente de terrenos, porque ese impuesto serviría para reducir precios de viviendas, lo que disminuiría los ratios precio-ingresos.

Y todo lo que impulse el crecimiento económico, desesperadamente necesitado en Europa, contraería los ratios riqueza-PBI. el apogeo de la meritocracia generó movilidad social, crecimiento y prosperidad. Con un poco de esfuerzo, esos días pueden regresar.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

Frank V. Cespedes (Profesor titular en Harvard Business School) **Scott Peterson** (fundador de Career Precision Consulting) **Daniel Weinfurter** (socio operativo de Orchid Black)

Cuatro pasos para optimizar su proceso de ventas

Las ventas son un arte en el que los resultados importan, por lo que la mayoría de los consejos para desempeñarse bien en este rol se centran en el resultado deseado: cerrar la venta. Sin embargo, un cierre es el resultado de acciones y decisiones que ocurren antes en el proceso, a medida que los gerentes de ventas y los representantes deciden cómo asignar su tiempo, dinero y esfuerzo.

Los equipos de ventas deben determinar cuánto esfuerzo dedicar al descubrimiento de clientes, la calificación de prospectos y la gestión del desempeño.

Este artículo analiza lo que hizo una empresa para mejorar la manera en que asigna sus esfuerzos en estas áreas y cómo esta práctica podría impulsar el crecimiento rentable en muchas otras empresas.

> "Los equipos de ventas deben determinar cuánto esfuerzo dedicar al descubrimiento de clientes, la calificación de prospectos y la gestión del desempeño".

Cómo mejoró su estrategia empresarial

Framework IT es un proveedor de servicios administrados (MSP, por sus siglas en inglés) de primera calidad, que ofrece servicios en la nube, ciberseguridad, soporte técnico y gestión de proyectos informáticos. La empresa opera en un mercado caracterizado por la rápida evolución de la tecnología y una gran cantidad de competidores con una amplia gama de calidad y precios. (Aclaración: Uno de nosotros, Scott, prestó servicios de consultoría a Framework entre 2020 y 2022).

Framework no calificaba adecuadamente a sus prospectos, lo que le llevaba a dedicar mucho tiempo (improductivo) a la elaboración de múltiples propuestas y a problemas de previsión, ya que los altibajos en las ventas complicaban la contratación, incorporación y prestación de servicios postventa. Además, para cerrar acuerdos, Framework dependía cada vez más de sus vendedores más experimentados y costosos, lo que limitaba el tiempo de prospección y provocaba frustración y rotación entre los representantes nuevos y experimentados.

Esto fue lo que hizo la empresa para abordar estos problemas:

1. Recopilar y analizar los datos de los clientes

Framework examinó qué tipos de clientes eran los más y menos rentables, cuáles eran más o menos propensos a renovar contratos, qué factores demográficos e indicadores aumentaban la probabilidad de cerrar una venta, y cuáles eran las señales de alerta que indicaban entornos tecnológicos que Framework no podía gestionar de manera eficiente o rentable.

2. Comprender quién compra y por qué

En la mayoría de las empresas, una compra representa diferentes objetivos funcionales, intereses y riesgos. Framework identificó a las partes interesadas clave involucradas en las decisiones de compra dentro de sus clientes ideales. Luego, desarrolló perfiles detallados para las más relevantes, desde el CEO y el CFO hasta el gerente de operaciones y el líder de TI.

3. Clarificar y promover los diferenciadores

Los diferenciadores de Framework involucraban varios factores, pero especialmente una propuesta de valor basada en incentivos compartidos y un modelo de precios. Por ejemplo, a lo largo de los años, Framework había identificado las mejores prácticas comprobadas que evitaban el tiempo de inactividad y mejoraban las operaciones de TI en sus clientes, reduciendo a la vez su propio costo de servicio. Estas prácticas aumentaban la eficiencia informática de los clientes y la productividad del personal, al mismo tiempo que disminuían el costo total de los servicios administrados.

Para comunicar mejor estos beneficios, Framework desarrolló una evaluación tecnológica como parte de su proceso de ventas. Utilizó esta herramienta para incluir en sus propuestas una hoja de ruta personalizada que mostraba las brechas en las mejores prácticas y brindaba recomendaciones secuenciales sobre cómo cerrarlas. Luego, Framework ofreció precios mensuales reducidos a aquellos clientes que adoptaran estas prácticas.

4. Comunicar el perfil del cliente ideal y las implicaciones

Framework incorporó su análisis de descubrimiento en un manual de ventas para capacitar e integrar a los nuevos empleados, estableció pautas para las reuniones de calificación, diseñó una cadencia de divulgación y elaboró mensajes para la prospección. Todo esto se alojó en un sitio de SharePoint con plantillas, preguntas frecuentes sobre los servicios, datos sobre acuerdos, estudios de caso y otros recursos para difundir las mejores prácticas y reducir al mínimo la atracción de prospectos no calificados.

Para el equipo de servicio de Framework, la captación de prospectos mejor calificados que adoptaran las mejores prácticas optimizó la prestación continua de los servicios administrados y redujo los costos de operación.



